

STUART WILDE

Author of *Infinite Self*

The TRICK to MONEY Is Having Some!

UPDATED FOR THE
21ST CENTURY!



TRUCUL BANILOR ESTE DE A-I AVEA

STUART WILDE

Revizuit pentru secolul 21

Această carte este dedicată Zeilor Lichidităților. Să zâmbească favorabil asupra fiecăruia dintre noi!

Capitolul 1	-	Trucul banilor este de a avea câțiva.....	2
Capitolul 2	-	Tic-Tac: destinul maselor.....	8
Capitolul 3	-	Făcându-i pe oameni sa accepte.....	15
Capitolul 4	-	Și când apar, taxează-i!.....	22
Capitolul 5	-	A face bani e o nimica toată.....	29
Capitolul 6	-	Să te simți bogat și să-ți placă.....	43
Capitolul 7	-	Activitate bine stabilită pe piață.....	51
Capitolul 8	-	Original: rețeta pentru bani făcuți ușor.....	58
Capitolul 9	-	Forța voinței tale proiectată.....	62
Capitolul 10	-	Ochiul de vultur al luptătorului.....	73
Capitolul 11	-	Planul de bătaie.....	82

Anexe:

- [Strategii pentru mileniu și mai departe](#).....87
- [Despre autor](#).....104

Capitolul 1

TRUCUL BANILOR ESTE DE A-I AVEA

Banul este un concept mental. Este un simbol de energie și sub forma asta, nu are o valoare reală, intrinsecă. Nu este nici bun, nici rău, nici pozitiv, nici negativ. Este imparțial. Persoana care a scris că „banul este rădăcina maleficului”, pur și simplu nu avea bani! Pe plan fizic nu poți să te descurci fără ei. Și dacă uneori dragostea pentru bani îi face pe oameni să devină răi și ciudați, este știut faptul că fără bani nu poți fi liber. Sărăcia înseamnă restricție și în felul acesta, este cea mai mare nedreptate pe care poți s-o atragi asupra ta.

Mersul banilor – Conceptul 1

„Abundența nu va fi niciodată semnificativă pentru câți bani are cineva. Mai degrabă este mereu un factor al felului în care se simte cineva cu banii pe care îi are.”

Când te uiți la natură și vezi abundența și bogăția care fac parte din mediul înconjurător, este greu de înțeles de ce oamenii acceptă sărăcia ca un mod de viață. E ca și cum trebuie să muncești din greu ca să fi sărac. E nevoie de un efort psihic continuu ca să eviți abundența pe care viața ți-o oferă în mod natural. În același fel în care fericirea este naturală și un dar de la Dumnezeu, așa este și abundența; restul e o corvoadă.

Dacă ar fi să analizăm cu atenție sentimentele unui cerșetor și ale unui multi-milionar, ai fi surprins să descoperi doar o vagă diferență a felului în care fiecare percepe abundența. Apoi dacă te uiți la oamenii pe care îi cunoști și compari oamenii de success cu ratații, din nou vei realiza că diferența dintre ei este numai sub forma unui concept mental. Cei realizați au pornit ca ratați până într-o zi când s-au răzgândit și nu s-au mai uitat niciodată în urmă.

Ceea ce urmărim prin cartea asta este: Cum îți vei schimba felul de a gândi, astfel încât să faci mulți bani rapid, să-ți recâștigi puterea și să fi absolut liber la sfârșitul zilei, când apune soarele?

Până la finalul cărții sper să fi de acord cu mine că achiziția de bani nu este o problemă gravă; este un joc pe care îl joci. La început o să ți se pară un joc cu forțe din *exterior* – economia de piață, ca să-i spunem așa – dar pe măsură ce înaintezi, vei descoperi că este de fapt un joc cu *propria ta persoană*. Metoda în care joci îți afectează calitatea vieții și determină în ce măsură reușești să te eliberezi.

Ca să te eliberezi, trebuie să-ți revizuiești conceptele despre abundență și finanțe, astfel încât să-ți construiești un *plan de bătaie* corespunzător, care să-ți faciliteze trecerea de la luptă spre flux, de la zgârcenie la lux. Și acum, dacă ești de părere că banii nu sunt *spirituali*, sper ca până la sfârșitul cărții să-ți elimini gândul ăsta, pentru că ideea asta este absolut ridicolă. Este o trezire necesară pentru toți cei prea apatici ca să mai facă ceva să-și îmbunătățească condițiile de trai.

Eu cred că în viață toți suntem într-o continuă căutare. Nu trebuie neaparat să-ți descrii viața în termenii aștia, dar eu cred că suntem aici ca să ne înțelegem pe noi înșine:

asta înseamnă corpul fizic, intelectul, sentimentele, spiritualitatea, sexualitatea, dragostea, paternitatea și banii. Trebuie să îi ai – dacă nu, coada îl va mișca pe câine.

Singurul truc al banilor este să ai câțiva. Sincer, nu e mai mult decât atât. S-ar putea să sune greșit, dar numai pentru cei care nu au nici un ban. Dacă ai bani, vei ști că felul în care i-ai primit, a fost prin a-i avea. Voi explica subtilitatea asta mai târziu.

Okay – fiți gata, start! Sunt o groază de feluri de a te îmbogăți. Haideți să eliminăm câteva dintre cele evidente, ca să putem să ne concentrăm pe situațiile acelea în care cei mai mulți dintre noi se regăsesc pe sine.

În primul rând poți să moștenești banii. Dar dacă nu te-ai născut într-o familie bogată, ca să-ți faci rost de rude înstărite e un proces dificil, deși nu e imposibil.

Ai putea fi adoptat. Ai putea să-ți faci prieteni printre oamenii bogați și să devii atât de valoros pentru ei, să ai un impact atât de puternic asupra sentimentelor acestora, încât să te considere rudă, chiar dacă nu ești. Poți să te căsătorești pentru bani. Poate că ai făcut asta deja și după un an sau mai mulți, oamenii s-au dat pe brazdă și acum stai lungit pe o plajă din Hawaii, delectându-te cu Margarita, spunându-ți : „Simplu, sincer.” Bineînțeles că poți să te îmbogățești furând bani. Prin asta îți vei atinge scopul, dar va avea cu siguranță urmări urâte. Vei fi puțin dezamăgit când îți vei da seama, odată ce ai pus mâna pe milionul mult dorit, că de fapt nu te-a eliberat. Mai mult ca sigur că vei fi prins într-o capcană emoțională, fiind mereu cu urechile ciulite, întrebându-te când va răbufni toată treaba.

Mai mult decât atât, dacă furi bani, are implicații în karma și pentru că banii au venit ușor la tine, vei avea tendința să îi împrăștii la fel de repede. Viața are propriul ei echilibru. Un bărbat pe care îl cunosc, a comis împreună cu alții unul dintre cele mai faimoase furturi din istoria criminalistică a Marii Britanii. Prietenii lui au fost prinși și trimiși la închisoare, dar el a rămas liber printr-un noroc incredibil. Poliția a făcut o greșeală birocratică la începutul investigațiilor și i-a confundat identitatea cu a altcuiva. Și după ce cazul a fost închis, poliția a fost satisfăcută că avea toți răufăcătorii sub cheie. Și totuși în confuzia aceea, prietenul meu a scăpat.

Mulțimea de bani pe care a furat-o, nu i-a adus liniștea, a început să ia droguri și a devenit dependent de heroină. Nu știu ce a ajuns de el, dar când l-am văzut ultima oară, era într-o stare demnă de milă și viața lui era un dezastru. Problema furtului este că acesta confirmă o lipsă. Confirmă faptul că tu nu crezi că ești capabil să „joci jocul” și să te descurci, indiferent ce s-ar întâmpla. Motivațiile pentru furt sunt atât de distructive. Ele sunt purtătoarele unei boli implicite, care se prezintă în viața hoțului sub forma unei slăbiciuni și îi cauzează nefericirea.

Într-o lume în care sunt atât de mulți răufăcători și excroci, unde adeseori oamenii vor să facă un ban ușor, este satisfăcător să-ți impui niște reguli, care să fie onorabile și corecte. Probabil trăind după regulile astea, momentul atingerii libertății tale financiare este puțin amânat, dar atunci când îl vei fi ajuns, te vei uita înapoi și vei vedea că fiecare pas a contribuit la bunăstarea lumii și fiecare mișcare te-a ajutat să devii un om mai bun.

Motivul pentru care a face bani e atât de plăcut, este pentru că te ajută să crești spiritual, să înțelegi subtilitățile vieții și să ajungi să accepți multe aspecte ale propriei persoane. Asta nu înseamnă că oamenii bogați sunt neaparat spirituali, dar se deduce că probabil oamenii săraci nu sunt.

Bineînțeles că dacă te ridici și spui asta în fața unui public, o duzină de oameni vor protesta și vor spune: „Dar cum rămâne cu Maica Teresa?” Maica Teresa a fost

prezentată printr-un pachet PR ca fiind săraca ființă inimoasă, care nu avea nici un ban, dar care făcea fapte bune pentru Dumnezeu și pentru băștinașii din India. Asta a fost adevărat până la un anumit nivel și nimeni nu poate contesta că populația din Bombay avea o nevoie disperată de serviciile ei. Dar să se știe adevărul, că Maica Teresa a fost o afacere de milioane de dolari, care a fost întreținută de averea imensă și de puterea Bisericii Catolice. Ea a fost un pion principal în propăvăduirea filozofiei lor și în cererea de bani. Ea a fost o afacere. Își folosea energia și entuziasmul ca să scoată în evidență Biserica sau guvernul Indiei sau pe oricine putea, în schimbul banilor, pe care îi transforma în resurse.

De fapt, ea a fost un distribuitor cu un buget de milioane de dolari și cu o groază de muncă neplătită, pe care le folosea din plin ca să-și materializeze planul. Faptul că a fost o persoană cu un suflet bun, nu poate fi contestat, dar de asemenea se știe că Maica Teresa a fost o persoană care știa să învârtă banii. A lucrat pentru o organizație care gestionează un buget imens pentru PR și care știe jocul pe dinafară. Biserica ei are mai multe resurse și un sistem de conexiuni mult mai bine pus la punct decât cei de la General Motors. Ca s-o folosești ca un exemplu de sărăcie spirituală, înseamnă să te încrezi în PR și nu în fapte. A fi spiritual înseamnă să te integrezi prin Forța Divină în toate lucrurile și cum Forța Divină există din abundență, este imposibil să te consideri complet integrat, dacă nu ai aceleași calități ca Forța Divină.

Toate filozofiile care îi învață pe oameni că sărăcia e binevenită, fac asta din lașitate. Asta îi face fericiți pe membrii inactivi, pentru că trăiesc cu credința că, într-un fel, lipsa lor de creativitate și efort va fi binecuvântată mai încolo. Cred că îi așteaptă un șoc puternic, dar asta este irelevant. Ceea ce contează este să fi de acord cu tine însuși, că energia va fi contribuția ta adusă lumii.

Una dintre acele forme de energie sunt banii – bani pe care poți să îi dai, bani cu care poți să îi faci pe alții puternici, bani pe care poți să îi folosești ca să faci lumea un loc mai bun, bani care să te elibereze.

Bineînțeles, banii sunt doar o formă de abundență. Există de asemenea și abundența fericirii, a dragostei, a șansei, a prieteniei. Dar se adevărește de multe ori că o persoană care duce lipsă de bani, duce lipsă și de celălalte forme de abundență. Este vorba despre aspectele diferite ale sentimentelor, care îi deconectează de la sursă.

După cum am spus, diferența dintre a avea bani și a nu avea, este mică. Este o foarte mică dar subtilă schimbare în conștiința de sine – asta-i tot. Asta se poate vedea clar pe o scară largă urmărind corporațiile, care astăzi se descurcă bine, făcând între 50 și 100 milioane \$ pe an. Apoi, a doua zi se întâmplă să se schimbe undeva ceva mic și plătesc mai mult pentru materiale, primind în schimb mai puțin, așa încât ceea ce dețin nu mai este atât de prețios ca în ziua precedentă. Dintr-o dată au pierdut zece milioane pe lună. Urmărind fluxul banilor la nivelul ăsta, vezi cum o mică schimbare poate face o diferență enormă. Ideea jocului este să-ți schimbi poziția pe partea pozitivă, să ieși în evidență și să strângi bani.

Oamenii care nu au bani îți vor spune cu siguranță că banii sunt puțini. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr. De fapt, în fiecare zi lucrătoare sunt create multe sute de milioane de dolari, care nu existau acum 24 de ore. Ca să intri în acțiune trebuie doar să vrei să joci jocul ale cărui reguli au fost scrise cu ceva timp în urmă. S-ar putea să fi obligat să te adaptezi la felul în care se joacă, dar odată ce-ai înțeles că este doar un joc și

dacă ești dispus să joci, nu va mai dura mult până când sistemul te va recunoaște și accepta.

Dacă în momentul ăsta nu te vezi făcând parte dintr-o bunăstare imensă, gândește-te la asta: cele mai multe tranzacții financiare considerabile sunt efectuate prin comunicarea prin sateliți. Miliarde de dolari zboară prin aer aproape cu viteza luminii în fiecare moment. Semnalele acelea, cum ar fi semnalele radio su TV, trec constant prin corpul tău. Chiar și acum când citești cartea asta, trec destui bani prin tine ca să te țină la căldurică pentru tot restul zilelor. Îți plac afirmațiile mele? Singura problemă e că banii nu sunt ai tăi! Dar ăsta e doar un mic detaliu tehnic. Ideea e că sunt acolo. Ești aproape de țintă. Tot ce-ți mai trebuie ca să fie ai tăi, este ca tu să accepți afirmațiile mele prin tot ce faci.

Sigur că poți să câștigi la Loto, dar cei mai mulți oameni nu cred că pot face asta. În orice caz, în orice loterie trebuie să fie un câștigător. Decizia ca acea persoană să fi tu, te pune înaintea multora, care, poți fi sigur, s-au consolatat cu ideea că șansele lor de câștig sunt minime.

Am cunoscut o femeie în Maryland care avea nevoie de mulți bani rapid. A cumpărat o carte pe care am scris-o, „Miracole” („Miracles”), care îți arată cum sa-ți faci un „plan de acțiune” miraculos, și ea a vizualizat, a confirmat și și-a urmat planul. Se poate ca această doamnă să fi fost de acord cu *propria persoană* că era cazul ca situația ei să se schimbe, pentru că în aceeași zi în care și-a pus la punct planul, a cumpărat bilete la loteria din Maryland în valoare de 30\$. Câteva zile mai târziu au sunat-o funcționarii loteriei să o felicite că a câștigat premiul cel mare. Nu-mi aduc aminte cât a câștigat, dar îmi este întipărită în minte cifra de un milion șapte sute de mii. Fie vorba între noi, 1,7 milioane \$ se întipăresc în mintea oricui!

Am întâlnit-o din nou la câteva luni după ce a câștigat și am întrebat-o cum a reușit. Mi-a spus că își afirma abundența de ceva vreme, că planul miraculos de acțiune a ajutat-o să-și canalizeze energia și că atunci când s-a hotărât să-și cumpere biletele, s-a hotărât să câștige. Mai mult, știa că deja a câștigat.

Femeia asta era foarte ciudată, pentru că majoritatea oamenilor care au nevoie de bani, își lasă sentimentele, care vin din lipsa banilor, să-i înscrie în tipare negative, care nu fac altceva decât să confirme lipsa banilor. Dar în ciuda faptului că situația ei părea disperată, ea nu s-a supus disperării. În schimb a crezut într-o soluție.

Alta întâmplare interesantă este că zilele trecute, la scurt timp după ce am început să scriu cartea asta, m-a sunat o persoană pe care am întâlnit-o la un seminar în Colorado. Mi-a spus că a visat numerele câștigătoare la loteria din Arizona. A doua zi a mers din Colorado în Arizona să-și cumpere biletele. Pe drum s-a răzgândit în privința ultimelor două numere din vis, și în loc să joace numerele din vis, a ales trei numere din vis și alte două. Numerele din visul ei au fost câștigătoare. Trei câștigători au luat 800.000\$. Ea nu a luat nimic.

Am întrebat-o de ce nu a mai investit un dolar în plus pentru numerele din vis. Nu știa. Stând cu ea de vorbă, am avut sentimentul că ar putea visa numerele din nou și i-am spus. Dar în același timp mi-am dat seama din conversație că, deși a acceptat intelectual ideea de a fi bogată, *eu-l ei interior* nu era de acord cu ideea și îi sabota mereu eforturile. Probabil că în trecut s-a consolatat cu ideea că sărăcia va fi starea ei perpetuă, așa că acțiunile ei au fost mereu supuse să asigure treaba asta.

Totuși, toți suntem interconectați de o singură energie. Jung a numit-o *subconștientul colectiv*. Alții pot spune că este *spiritul* sau slava Domnului, dar conexiunea există. Toate informațiile ne sunt disponibile prin auto-cunoaștere. Și abia dacă mai există vreo persoană în viață care să nu fi avut o experiență extrasenzorială într-un anumit moment din viață. Sincer, decât să vezi spiritul bunicii moarte umblând prin casă, mai bine propune-ți ca următoarea experiență extrasenzorială să fie o posibilitate de a face bani.

Nu e greu. Dar va trebui să te obișnuiești să-ți încurajezi presimțirile. Ce contează dacă greșești? De câte ori n-ai avut un sentiment intuitiv extraordinar și apoi îți venea să mori de ofiță pentru că nu i-ai dat atenție? Eu mereu am avut o pasiune pentru cursele hipice. I se mai spune sportul regilor. Problema este că ai nevoie de o grămadă de bani ca să scoți un profit. Indiferent de cursă, nu exista un motiv logic pentru care un anumit cal să câștige. Dar unul va câștiga. Și acel cal face parte din participanți așa că nu este imposibil să îl descoperi.

Așa că, de fiecare dată când pariezi pe un cal pentru că tu crezi că va câștiga, intri într-un joc de noroc în care orice se poate întâmpla. Problema e că nu poți să vorbești cu un cal și să-i spui: „Hei, prietene, te țin balamalele azi, sau nu?” Totuși de multe ori poți să lenevești lângă boxe uitându-te la parada de cai și dintr-o dată vei *știi* ce cal va câștiga. E ceva în energia celui cal, ca și când i-ar scrie „câștigător” pe frunte. Ai un sentiment minunat când se întâmplă asta pentru că acum nu mai riști banii. În plus, de fiecare dată când am câte o străfulgerare din asta interioară, îmi place să mă duc în locul unde stau pariorii și să urmăresc cum sunt împinși de propria agitație spre o decizie proastă.

Normal că motivul pentru care cei mai mulți pierd, este pentru că ei cred că nu au destui bani și aceste sentimente îi ajută în a-i despărți și de banii pe care îi au. Singurii pariori norocoși pe care îi cunosc sunt aceia care în primul rând o duc bine, care au fost în stare să-și permită emoțional și financiar câteva pierderi ca să poată să aibă profit.

Un alt fel prin care poți să faci rapid rost de bani este să îi găsești. În fiecare moment din fiecare zi sunt pierdute sume mari de bani. Mulți din banii ăia sunt găsiți mai devreme sau mai târziu. Tot ceea ce trebuie să faci este să-ți impui că ești pregătit să găsești bani și să-ți dai voie intuiției să te ducă mereu la locul potrivit în momentul potrivit. Încet-încet *banii* te vor găsi pe *tine*.

În viață, în mersul metafizic al banilor, aceștia sunt doar o energie. Toată energia face parte din Forța Divină și este prin urmare liberă. Deci, teoretic, banii sunt liberi. Ceea ce îi leagă este mintea și sentimentele celui care îi posedă. Când le scapă din posesie, prin orice fel, ei sunt eliberați de sentimente și se întorc la sursă. Iar dacă te vezi ca o parte infinit integrantă din toate lucrurile, tu *ești* acea sursă.

Un bărbat cu care am lucrat odată a intrat într-o cabină telefonică de pe o stradă aglomerată din Londra. În timp ce forma numărul și băga banii în telefon, a văzut că moneda era strâmbă. Nu mai avea alte monezi în buzunar, așa că a traversat strada și a schimbat niște bani la magazinul de ziare. Câteva minute mai târziu, când în sfârșit s-a întors în cabină, a văzut mirat că cineva își lasase un diplomat acolo. Nu avea nici un nume scris pe el și prietenul meu se grăbea, așa că a aruncat diplomatul pe bancheta din spate și și-a văzut de drum. Seara când a ajuns acasă, a deschis diplomatul, să vadă dacă poate să-i identifice proprietarul. Înăuntru era un sfert de milion de dolari, bani gheață, și nimic altceva.

Când mi-am permis să accept toți banii pe care îi avea de oferit Legea Universului, am trecut printr-o schimbare drastică de conștiință. Mai întâi a trebuit să accept că merit să primesc bani gratis. În al doilea rând trebuia să știu dacă e bine să primesc bani fără să depun vreun efort. Până atunci trecusem de pragul unde credeam că banii vin doar dacă muncești mult. Mai mult, m-am deschis spre a primi bani în timp ce luam mereu banii pe care îi găseam.

În primele câteva luni după ce mi-am propus treaba asta, am găsit șase poșete. Într-una din dăți stăteam la colțul unei străzi din Londra. Un taxi a luat o curbă și poșeta unei doamne a zburat dinăuntru. Am strigat după clienți, dar nici unul nu m-a auzit. Nu m-am îmbogățit din asta, pentru că dacă geanta conținea actele de identitate, o returnam. Dar am ieșit în oraș cu câteva doamne interesante, care erau toate foarte încântate de cavalerismul meu galant... punct ochit, punct lovit.

Rutina cu poșetele a însemnat un ajutor pentru mintea mea, ca să exerseze, să se pregătească să accepte bani. Aproape un an mai târziu mi-au căzut în brațe 10.000\$. Nu i-am găsit în stradă, dar au venit printr-o întâmplare. Am cumpărat un transport de blugi în L.A. de la un vânzător de îmbrăcăminte și i-am dat un cec de debit. Blugii au fost trimiși în Londra și clientul meu mi-a trimis cei 10.000\$ pe care îi pusesem la dispoziție plus profitul meu.

Trei luni mai târziu, am observat că cecul de 10.000\$ pe care i l-am dat vânzătorului, nu ajunsese la banca mea. Am vrut să știu dacă a încasat cecul de la mine și contabilul său mi-a spus că da, și mi-a arătat extrasul de cont. Contul bancar al vânzătorului a fost creditat de banca lui, dar totuși cecul nu ajunsese la banca mea. Dacă ai mai lucrat până acum cu băncile, știi că asta e imposibil. Dar exact așa s-a întâmplat. Se poate ca cecul meu să nu fi fost pierdut de banca vânzătorului, ci de una din celălalte bănci care au participat la procesarea tranzacției, dar rezultatul final a fost că o bancă de undeva mi-a dat 10.000\$ și nu a mai interesat-o să-i primească înapoi. Bingo! „Legea Universală dă nevoiașilor 10.000\$ dintr-o bancă atât de bogată, încât mizilicul de 10.000\$ nu contează.” Iubesc treaba asta! Apropos, acest incident a fost primul din multele cadouri financiare de genul „picate din cer” pe care le-am primit în ultimii zece ani. Și tu poți face la fel, chiar mai bine, odata ce te-ai poziționat pe flux.

În mare parte, banii grațiuți vor însemna un mic procentaj din toți banii și toată abundența pe care le vei primi. De obicei banii îți vin prin muncă fizică sau intelectuală. Pentru amândouă cazurile trebuie să depui efort dar nici unul nu implică luptă. Trucul este să-ți vezi viața sub formă de energie. Munca pe care o depui sau investițiile pe care le faci, fac parte din energia universală. Astfel, banii pe care îi primești pentru acele eforturi, sunt tot energie. În momentul în care vezi abundența sub formă de energie, și nu sub forma unor sume exacte de dolari, te deschizi să primești sume infinite pentru că energia nu are limite. Și cum energia e un concept abstract, minții îi e ușor să o accepte, în timp ce îi e mai greu să accepte sume de bani infinite ca fiind o posibilitate reală.

Ghidându-te după conceptele din carte, creezi metafizica banilor sub forma energiei totale – așa cum ești tu – minte, corp și spirit. Apoi va fi simplu să creezi o percepție extrasenzorială cu bani, pentru că fiecare fibră îți este atrasă de idee. Ca să reformulez, tot ce trebuie să faci, este să transformi energia în bani. Asta ca să îți construiești planul de bătaie pentru viață, cu toate țelurile plăcute, de a-ți atinge scopul într-un viitor apropiat, cu mult înainte de a fi prea bătrân sau ramolit ca să te mai poți bucura.

„În cinstea steagului, voi fii ai libertății, în cinstea steagului!”

[Prima pagină](#)

Capitolul 2

TIC - TAC: DESTINUL MASELOR

În lumea obișnuită a omului mecanic (tic-tac, cum îi spun eu) banul este simbolul cheie pentru supraviețuire. Dacă nu fac rost de bani, nu mănânc; dacă nu mănânc, mor. Este de asemenea un simbol cheie pentru ego, pentru că mulți își evaluează valoarea în funcție de ceea ce posedă sau standardul de viață care îl au. Își cumpără lucruri care să le poată arăta altora, pentru ca în felul ăsta – speră ei – ceilalți să-i considere importanți sau mai buni numai pentru că au achiziționat acel lucru pe care îl expun în săptămâna respectivă.

Deoarece funcția vitală a ego-ului este să asigure supraviețuirea individului și pentru că banii sunt una din garanțiile acestei supraviețuiri, este natural ca ego-ul să fie obsedat emoțional de finanțe și abundență. Totuși, tocmai sentimentele pe care le avem în preajma banilor, ne împiedică să obținem ușor tot ceea ce ne va trebui vreodată. Este vorba de închisoarea pe care o creăm prin sentimentele noastre.

Lumea noastră e abundență. Există surplusuri de mâncare, bani și resurse. De fapt, dacă s-ar împărți în părți egale întreaga bogăție a lumii între oameni, fiecare bărbat, femeie și copil ar fi milionari. Și totuși mai avem lipsuri. De ce? Pentru că numai un mic procent din oameni au scăpat de sentimentele negative din preajma banilor și chiar mai puțini au certitudinea că „sunt mereu în locul potrivit, la timpul potrivit, abundența este pentru mine simplă și naturală și toate nevoile îmi sunt mereu satisfăcute.”

Dacă le-ai lua un interviu oamenilor de pe stradă, nu ai găsi unul într-o sută care să-ți spună că s-a bucurat de un surplus, o bucurie fără limite datorită abundenței lucrurilor. Fiecare și-ar descrie limitările financiare și nesiguranța, gândindu-se la lipsurile sale sau scoțând în evidență lipsurile pe care le-a văzut la alții. Vei auzi despre etiopieni, despre lipsa ajutoarelor de șomaj, despre șomeri. Va trebui să asculți povești despre prețuri în creștere și instabilitate economică. Vei auzi văicărelile ego-ului / personalității despre lipsa siguranței, absența garanțiilor, fragilitatea vieții umane. Atunci vei înțelege de ce e lumea atât de agitată de finanțe și de ce majoritatea nu atinge niciodată nivelul satisfăcător al siguranței financiare.

Abundența nu va fi niciodată un factor pentru cât de mulți bani are cineva. Mai degrabă este un factor pentru cum se *simte* cineva față de banii pe care chiar îi are. Și pentru că ego-ul omului mecanic este supus nesiguranței perpetue, rezultă că proprietarul unei astfel de personalități, nu poate depăși niciodată pragul de la nesiguranță spre o viață pașnică și calmă. E ca și cum prin teama de nesiguranță, bani sporadici și resurse limitate, ego-ul preia controlul asupra individului, creându-i o amintire perpetuă despre dezastrul potențial care-l poate aștepta la următorul pas.

Chiar și având bani, asta nu ușurează neaparat asupra acelei închisori și nici nu-i eliberează pe oameni. Așa că înainte de a vedea cum o să faci o grămadă de bani, ar

trebui să vedem ce crezi tu despre libertate și ar trebui să vorbim și despre vreo două-trei dintre cele mai comune capcane ale bunăstării. Mulți dintre cei bogați și faimoși sunt într-o stare atât de deplorabilă, încât le vine să-și ia câmpii, iar banii nu le aduc nici libertate, nici fericire. Mai mult decât atât, afișându-se cu alți bogătași, îi face să se simtă prost și exclusivitatea averii lor adăugată la frica obsesivă de a o pierde, distruge bucuria care ar trebui să facă parte din viața lor.

Bineînțeles că e mai bine să fi bogat și într-o stare emoțională deplorabilă, decât sărac și în aceeași stare, dar nici una dintre stări nu este satisfăcătoare și amândouă stările influențează ego-ul – chiar sărăcia, care este de cele mai multe ori o alegere confortabilă. Și oamenii care susțin sărăcia și cred că ea e un mod de viață, vor spune că nu e vina săracilor că nu au bani. Vina este pusă mereu pe seama unor forțe din exterior care sunt vinovate de existența lipsei. Le-ar plăcea să te convingă, că sărăcia e ca o boală pe care o iei, ca gonoreea, că sărăntocii sunt victimele fără scăpare ale unui spărgător de nuci economic, care i-a prins de partea cea mai delicată din anatomia umană.

Pentru unii ar putea fi adevărat, dar cei mai mulți sunt prinși numai din cauza nepriceperii și a apatiei. Nu sunt de acord cu scuza de „oameni dezavantajați”, pentru că eu am cunoscut personal atât de mulți care s-au luptat să scape din tot felul de poziții și circumstanțe dificile. Dacă nu ai nimic, nici o resursă și foarte puține relații, nu ai vreo responsabilitate prea mare care să te tragă înapoi, poți să îți spui mereu că de aici lucrurile merg înspre mai bine.

De multe ori unele persoane se consideră a fi superioare banilor și se simt atât de dumnezeiește sau atât de superioare intelectual, încât nu au nevoie să-și murdărească mâinile cu lupta de fiecare zi. De obicei acest tip de oameni se așteaptă ca lumea să-i susțină și de multe ori se enervează când sistemul nu le recunoaște superioritatea.

Cartea asta nu e făcută pentru discuții politice, dar mi se pare că societățile socialiste au creat oamenilor o stare de neajutorare continuă, pentru că guvernul are grijă și dă garanții pentru bunăstarea oamenilor. Creativitatea își pierde importanța pentru că nu mai este o calitate necesară în supraviețuirea fiecărei persoane. În acest fel sistemul crează o clasă de oameni, care are o singură preocupare, de a găsi modalități prin care să sugă de bani sistemul. În schimb, această povară care trebuie târâtă, este pusă pe seama celor care, din mândrie sau necesitate chiar muncesc.

Parerea mea este că atunci când te bazezi pe altcineva ca să te întrețină, automat îți vinzi sufletul sclaviei. Excepția ar fi poate o mamă care nu muncește, care datorită dedicației pentru familie acceptă o anumită pierdere a independenței financiare. Fără venit, nu ai libertate, și chiar dacă e distractiv să lenevești pentru o perioadă, într-un final va trebui să îți accepți incompetența și slugărnicia și să-ți spui o groază de minciuni ca să fi în stare să-ți susții ultimul strop de valoare proprie sau imagine. Într-un final, lipsa de stimă pentru propria-ți persoană sau pentru propria ta carismă, va reieși în viața ta prin confruntarea cu multiple mici incidente urâte și negative, care îți vor confirma poziția inconfortabilă.

Dacă ar fi să îi iei de la sânul guvernului pe presupușii oameni neajutorați, ai fi surprins să vezi cum a doua zi de dimineață toți s-ar duce la serviciu ca niște cetățeni model. Pentru că, chiar dacă acești oameni au propriile interese să joace acest teatru de circumstanțe fără scăpare, nu mor neaparat de foame. Problema e că sistemele puse în practică în Europa și în Statele Unite nu sunt ușor de dezbinat pentru că cei care primesc ajutoarele (și sunt 38 milioane în State) sunt în același timp și alegători. Nici un politician

nu se poate urca pe podium ca să zică adevărul. Mai mult decât atât, a devenit o tendință naturală pentru politicieni să arunce cu banii în stânga și-n dreapta. În primul rând, asta le aduce voturi și în al doilea rând, nu sunt banii lor.

Dar într-un final aceste societăți socialiste se vor destrăma. Pentru că greutatea extraordinară a acestei generozități, care se tot extinde, va dărâma economiile din lume. Dar e destul de interesant că nu va fi sistemul economic al acestei prostii ceea ce le va distruge – ci este vorba de metafizica și psihologia socialismului care va modifica într-un final sistemul.

Toți cei care sunt momentan cocoloșiți și susținuți, știu în adâncul sufletului că se bazează pe slăbiciunea metafizică prezentă în gândirea lor prin psihologia lipsei de ajutor. Asta va crea într-un final o societate în care oamenii cred că totul este fără speranță și că viața nu are nici un sens. De îndată ce acest sentiment searbăd și nefertil va fi emanat din psihicul oamenilor, el va începe să schimbe circumstanțele exterioare ale vieții. Oamenii vor aluneca pe spirale din ce în ce mai adânci ale apatiei, care le vor întuneca mințile și vor căuta orice fel de scăpare. În felul ăsta drogurile, violența, băutura și sexul de ocazie, vor deveni singurele portite de scăpare. Pentru că se schimbă valorile morale, societățile noastre decad și într-un final nu va mai fi nici o cale prin care să ușurezi disconfortul oamenilor. Disconfortul se auto-dezvoltă, pentru că agitația care te ține în viață, carisma care i-ar ajuta să se simtă implicați, să simtă că au valoare, să simtă că pot îmbunătăți lumea, lipsește.

Într-un final, această lipsă de eliberare se transformă în furie. Pe măsură ce supărarea crește, societatea va căuta în afara propriilor granițe pe cineva sau ceva pe care să învinuiască. Se va ajunge ca singura modalitate prin care să se descarce furia și disconfortul să fie războiul. Uită-te la istoria Germaniei din anii 1920-1930. Oamenii și guvernul au suferit un colaps economic de proporții mari. E ușor să-ți dai seama de ce Hitler a avut un success răsunător. Sau uită-te la Iranul zilelor noastre. Atunci când Ayatollah Khomeini nu a putut oferi oamenilor pe un nivel energetic raiul islamic pe care l-a promis, singura modalitate de a scăpa de frustrare a fost să înceapă războiul cu Irak. Războiul îndeplinește mai multe funcții. În primul rând are rolul unei clisme pentru disconfortul și furia pe care le simt oamenii. În al doilea rând, distrage atenția tuturor de la eșecurile conducătorilor. În al treilea rând implică tot poporul și în ultimul rând, viața urmează un alt curs pentru că oamenii își descoperă valoarea prin eroismul dezastruos. În plus, societatea și economia sunt distruse, ceea ce oferă o scuză generoasă guvernului. Totul poate începe din nou, puțin zgâriat, dar proaspăt și nou.

S-ar putea să spui că așa ceva nu se poate întâmpla, dar chiar se întâmplă și până la concluzia finală mai sunt doar câțiva ani. Pentru că atunci când prinzi în cușcă oamenii cu concepțiile socialismului, asupra economiei se formează o presiune atât de mare, încât sistemul ajunge să se autodistrugă.

Prin urmare e mai bine să te hotărăști să devii independent și să te întreții, pentru că nu e doar corect metafizic, ci aici e secretul libertății adevărate. Ca să-ți facilitezi încercările creative de care ai nevoie ca să ajungi în starea asta, crează în jurul tău o energie care să susțină viața, care să-ți permită o scăpare și care să te tragă afară din destinul maselor.

Dar s-ar putea să te întrebi care e rostul să faci bani sau să crezi ceva deosebit într-o lume în care totul se duce de răpă și care în câțiva ani nu va mai exista. În primul rând asta e posibil să nu se întâmple dacă sunt destui oameni care să-și schimbe viziunile.

În al doilea rând, răspunsul este în a face treaba asta. Spune cumva o floare ca nu merită să se zbată să iasă la suprafață pentru că s-ar putea să înghețe și că oricum în octombrie i se vor ofili petalele? În plus e mai bine să fi bogat decât sărac atunci când toate se duc de râpă. În vremuri grele cei bogați devin și mai bogați.

Pe măsură ce contribui la propria ta libertate, nivelul de disconfort se împrăștie și încet-încet descoperi un om nou, o persoană care nu trebuie să-și disconfortul răzbunându-se pe alții.

Contrar miturilor populare cei mai mulți oameni supraviețuiesc războaielor. Doar un procent minor al populației este șters de pe fața pământului. Majoritatea germanilor au supraviețuit celui de-al Doilea Război Mondial, așa cum s-a întâmplat și cu britanicii, francezii, americanii, australienii și toți cei implicați. Cei care au murit au fost sufletele care metafizic și-au încheiat evoluția pe pământ. Restul care a murit, au fost cei care nu erau prea puternici sau cei care au fost copleșiți de evenimente și atrași în karma națională, astfel încât au fost citați de pe listele cu pierderi. Acum poți să vezi cât e de important să devii independent și puternic?

Ideea că lucrurile se întâmplă fără ca cineva să fie discriminat și că oamenii sunt doar participanți la o loterie a soartei, nu este corectă metafizic. Fiecare își împinge destinul spre concluzia care i se potrivește prin propriul nivel de energie și calitatea sentimentelor sau lipsa acestora. Să spui că victimele ultimului război au murit nevinovate, este corect la un nivel exterior, pentru că pentru mulți, aparent, nu a fost propria lor decizie. Dar toți au avut convingerile lor despre care nu știm nimic.

Dacă accepți că tu îți controlezi singur viața și că circumstanțele vieții sunt controlate de energia pe care o eliberezi, atunci această concepție ar trebui s-o extinzi și asupra celor în viață în 1940. Ce fel de forțe metafizice i-a atras pe acei oameni în circumstanțe care le-a asigurat plecarea din planul fizic și care au fost fațetele aceleași forțe care le-a insuflat altora supraviețuirea, nu vom ști niciodată.

Dar pentru că lumea se va schimba în următorii ani și economiile lumii se vor destrăma, poți fi sigur că oamenii vor inventa tot felul de forme interesante de *hara-kiri*. Și totuși printre aceștia vei găsi alții (vasta majoritate) care vor supraviețui, prospera și se vor descurca de minune. Marile schimbări dificile ale lumii sunt numai niște seminarii de auto-transformare, la care sunt forțați să participe mulți oameni inconștienți, ca să-și poată analiza viața sub presiune.

Dacă nu te schimbi, într-un final realitatea te va forța să te schimbi. Dar ego-ul / personalitatea urăște schimbarea. Dacă recipientele de sare și piper s-au schimbat între ele și sunt acum în celălalt capăt al mesei, „Doamne Dumnezeule! Ce s-a întâmplat?” Minții îi plac lucrurile stabile și mereu aceleași. Totuși, dacă ești deschis posibilităților, vei ști că se pot face mai mulți bani când lucrurile sunt sub presiune, decât atunci când merg lin. Atunci când lucrurile merg strună, toată lumea se simte în siguranță și prețurile rămân la același nivel. Dar odată ce bursa de valori variază cu 500 de puncte pe zi, nimeni nu mai e în siguranță și atunci poți să-ți faci intrarea și să creezi o realitate alternativă pentru toți, plătindu-le mai puțin.

Dar dacă ai lucrat asupra ta și ți-ai dezvoltat un echilibru și o intuiție în viață, nu există nici un motiv pentru care să trebuiască să faci un lucru atât de înfiorător. De fapt, știi la un nivel interior că destinul îți va aduce o tonă de success și iluminare, că de fapt nu există vreo limită la ceea ce poți realiza sau la nivelul de libertate pe care îl poți atinge.

Asta mă aduce printr-un circuit la ceea ce am spus mai devreme: trebuie să analizezi ce consideri tu că e libertatea. Pentru mine, chintesența libertății este sentimentul, nu circumstanțele. Dacă te bazezi pe circumstanțe ca să-ți asiguri libertatea, e puțin probabil că o vei ajunge vreodată. Pentru că circumstanțele se schimbă mereu și prin natura ta de a căuta libertatea prin lucrurile din afara propriei tale ființe, îți crezi o imposibilitate în suflet.

Ce înseamnă libertatea pentru tine poate fi foarte puțin diferit față de ceea ce înseamnă ea pentru altcineva, dar unele aspecte ale libertății sunt comune tuturor. Ca să fi liber, trebuie să ai un mod de viață fluid. Pe cât se poate trebuie să ai cât mai puține piedici în viață și orice fel de piedică pe care ai acceptat-o, trebuie să fie preluată cu bucurie.

Cu siguranță vei avea bani. Cât de mulți vei avea, depinde de ce intenționezi să faci cu viața ta și de multiplele aspecte ale personalității tale. În fond, ai nevoie de atâția bani, încât viața ta să nu fie un calvar. La ce nivel financiar treci de pragul vieții de calvar (PIN – pain in the neck), depinde de tine. Pentru unii, pragul (PIN) este la 1000\$ pe săptămână. Pentru alții, cel puțin 10.000\$ pe lună e suficient. Pentru altă categorie, un milion pe an e exact cât le trebuie. Ideea jocului este să-ți simplifice viața în așa fel, încât să-ți reduci pragul (PIN) până acolo unde sentimentele tale în privința banilor sunt mereu într-o stare de confort și în echilibru.

Pentru că a venit vorba despre PIN, e interesant că pentru a putea scoate bani de la un automat, banca îți dă un cod care se numește PIN. Mă întreb de ce îi spune așa. Am ajuns la concluzia că îi spune PIN pentru că numărul îți dă bătaie de cap ca să-l memorezi. La banca de care aparțin, dacă introduc de trei ori consecutiv incorect PIN-ul, automatul presupune că sunt un excroc și nu-mi mai dă cardul. A doua zi trebuie să mă duc personal și să-i rog să-mi dea cardul înapoi. În orice caz nu va mai dura mult până când toate prostiile astea vor fi nefolositoare. Vei avea zeci de mii plutind în jurul tău și nu va mai trebui să treci prin experiența umilitoare de a-i cerși unui aparat 20\$.

Odată ce-ai ajuns la nivelul ăsta, ceea ce simți pentru abundență și finanțe, va lua o altă întorsătură. Pentru că te-ai detașat de lupta pentru bani și pentru că nu mai ești implicat trup și suflet în modul de supraviețuire tic-tac, forțele tale psihice, care mereu îndeapărtază banii, se potolesc. În mintea ta transformi banii dintr-un simbol de supraviețuire într-un simbol al libertății. Dintr-o dată, ocaziile curg, banii vin fără efort și ceilalți, văzându-ți statutul, se strâng în jurul tău să descopere cum ai reușit să ajungi acolo. Și când apar, taxează-i.

Ideea e că nu există în lumea asta vreo sumă de bani care să te satisfacă, dacă nu ești mulțumit de tine. Și dacă viața ta e atât de aglomerată de tot felul de lucruri, fie că e vorba de atitudine, obligații sau pur și simplu alte lucruri, nu ai nici o șansă să răsuflă ușurat.

Dacă în momentul de față nu poți pleca de unde te afli, atunci nu ești cu adevărat liber. Dacă obligațiile sunt atât de importante încât au devenit o mare parte din activitatea ta emoțională, nu ești liber. Dacă ți-e greu să-ți menții standardul de viață sau poziția, te-ai prins într-o capcană. E mai bine să stai într-o cocioabă cu o cameră și un acoperiș prin care plouă, decât să stai într-o vilă a cărei impozit îți provoacă un cancer de colon. Dacă rămâi în starea tic-tac ești expus destinului maselor. Îmi pare rău că trebuie să-ți spun asta, dar atunci când se vor schimba lucrurile – și se vor schimba – dacă până atunci nu vei fi liber, sistemul îți va lua mâncarea de sub nas.

De aceea trucul banilor este să ai câțiva. Pentru că cu o anumită sumă de bani poți să minimizezi orice fel de sentiment care te-ar putea distruge psihic sau fizic. Și știi că banii pe care îi ai sunt o confirmare că tu i-ai făcut în trecut și îi vei face din nou în viitor.

Bogații devin și mai bogați. Nu numai pentru că au surplusuri pe care le investesc, ci datorită libertății emoționale vitale pe care o au datorită bogăției. Chiar dacă nu ai cîștigat ce bani, poți să-ți creezi în minte iluzia că ceea ce ai este de o abundență copleșitoare. Mintea este destul de naivă și de multe ori nu face diferența între iluzie și realitate. Poți testa treaba asta. Închide ochii și imaginează-ți că mănânci o lămâie foarte acră. Vei începe să salivezi chiar dacă nu mănânci nimic.

Cam în același fel îți poți convinge mintea că abundența este naturală, că mereu vei avea destul, pentru că ceea ce ai acum e destul. Odată ce te-ai convins de ideea asta, restul e floare la ureche.

Energia interioară a lumii este nelimitată ca și *mintea ta interioară*. Exiști la un nivel interior într-o stare infinită. Așa că, dacă ceea ce vezi în jurul tău „*nu e okay*” atunci îți creezi sentimentul că tu mereu „*nu ești okay*”. Prin urmare tot ce se va împlini va susține acest punct de vedere. Dacă vezi lumea ca fiind mizerabilă, vei urma calea infinitei sale mizerabilități. În schimb, dacă îți vezi viața frumoasă și abundentă, chiar dacă nu este așa, și dacă vezi lumea ca un loc fericit și minunat, așa va deveni. Atunci te vei detașa de formele mult mai grave de anxietate de supraviețuire pe care le creează mintea. Dintr-o dată vei ajunge într-un rai personal și privat în care totul este format din frumusețe și lumină.

La început va trebui să-ți păcălești mintea că așa e. Dar într-un final cu propriul ei acord, va selecta dintre toate circumstanțele posibile din viață, acele întâmplări care corespund energiei sau sentimentului care îți accentuează acea parte fericită și eliberatoare din viață și te va scoate din starea de ură și lipsă.

Trăim în vremuri incredibil de eroice. Uitându-ne în urmă vom vedea aceste zile ca fiind cele mai puternice, evolutive, interesante și mulțumitoare spiritual din istoria omenirii. Există mai multă creativitate și artă decât a fost vreodată, mai multe șanse, mai mult capital și mai multe finanțe, mai multă acțiune decât până acum.

Oamenii se ciocnesc unii de alții pe plan fizic mai mult ca oricând și mulți dintre ei sunt atât de bolnavi că abia se mai țin pe picioare. Lumea nu a fost niciodată mai bolnavă ca acum, așa că dacă ești un vindecător, poți fi inundat de oameni bătuți în cap. Dacă lucrezi cu finanțele, banii zboară peste tot, un miliard pe minut. Dacă ești interesat de muzică, există mai multe orchestre, case de discuri și studiouri de înregistrare decât au existat vreodată. Orice te-ar interesa, acum e momentul. Mă surprinde că oamenii văd atâtea lipsuri în societate, când există din fiecare atât de multe. Îmi amintește de tipul ăla care a rămas blocat într-o brutărie și a murit de foame. Nu are sens.

Totul este atât de sofisticat, încât a ajuns la un nivel fantastic. Spre exemplu, cu mult timp în urmă, dacă vroiai să vinzi niște acțiuni, brokerul tău trebuia să se ducă la oficiul de schimb, să găsească un tranzacționist și să-ți tranzacționeze fizic cererea cu o mică foaie de hârtie. Astăzi la Bursa de Valori din New York au posibilitatea să tranzacționeze printr-un sistem computerizat 650.000 de tranzacții – nu acțiuni – tranzacții, în trei secunde. Ești în fața unei piețe care este atât de sofisticată, încât e deschisă 24 de ore pe zi în toată lumea. Poți să faci o avere regească în timp ce stai în pat cu o iubită – sau două. La fiecare oră din zi și din noapte poți să stai drept și să urli

„Vinde zinc!” și cineva undeva îl va vinde pentru tine. Ar trebui să fie în Kuala Lumpur pentru că e atât de târziu noaptea, dar poți ieși din afacerea cu zinc oricând în 10 secunde.

În conștiința maselor, în care se află cei mai mulți oameni, banii sunt o formă a Forței Divine, un sentiment care e mai puternic decât orice religie sau idee spirituală și de multe ori mai puternic decât dragostea sau legăturile familiale. Influența copleșitoare a sentimentului banilor îi domină pe oameni. De aceea toată lumea se agită ca niște găini cu capetele tăiate, încercând să „ajungă la bani”. De obicei nu banii în sine motivează oamenii tic-tac: este vorba despre dependența de a-i avea mereu pentru a le face pe placul zeilor supraviețuirii.

Probabil că poți să-ți dai seama de asta uitându-te în trecut la propria ta viață. Te-ai implicat emoțional într-o afacere financiară sau ți-ai lungit gâtul așteptând să ajungă un cec în cutia poștală și asta te-a obosit emoțional. Când ai încheiat într-un final afacerea, sau când ți-a ajuns cecul, te-ai bucurat foarte puțin. Și ți-ai transmis sentimentele la următoarea afacere și următoarea livrare.

Tic-tac se ocupă doar de suprafața planului fizic, de aceea e greu să exiști doar în limitele acestea. Chiar dacă la suprafață ar putea exista metode și idei bune, nu formează un întreg fără o tratare metafizică. Gândește-te la asta: dacă în ritmul normal al lucrurilor te-ai descurcat binișor, două sau trei idei metafizice adăugate la tot ceea ce știi deja, ar putea fi singurul lucru care să te propulseze în vârful grămezii.

Mi se pare interesant că multe dintre căile tradiționale s-au schimbat ca să încorporeze misticismul și o privire de ansamblu mai vastă. Asta se întâmplă mai des în corporațiile mari, unde se alocă milioane pentru motivație, dezvoltarea conștiinței și abilități de conducere. Lumea a început să se prindă. Tratarea logică și tehnică e bună, dar asta e disponibilă pentru toți cei care își permit să plătească software-ul. Puțină metafizică te pune cu un pas înaintea celorlalți și îți simplifică viața.

Ideea destinului tic-tac este că oamenii care fac parte din el cred că ceea ce vad ca realitate e real. Amuzant – ridicol de amuzant. Ei cred că viața e un lucru serios și se uită la acele mici bucăți de hârtie verde (sau culoarea pe care o folosește guvernul anul ăsta ca să înfrumusețeze hârtia și să îți dea impresia că ar valora ceva) și sunt pregătiți să moară de cancer ca să facă rost de un teanc.

Când te uiți acum la felul în care cei tic-tac se descurcă cu sentimentul banilor, tot ce trebuie să faci este să devii puțin parșiv și să te dai un pas înapoi din calea lor ca să-i lași să se agite ca nebunii. Trucul este să scapi de aproape toate sentimentele, să emani o energie răsunătoare și stabilă și să le dai voie forțelor naturale ale vieții să-ți aducă tot ce vrei.

Un taur bătrân și unul tânăr stăteau pe un deal de unde se vedea o pajiște plină de vaci foarte atrăgătoare. Taurul tânăr îi spune celui bătrân: „Hai să fugim până acolo și cine știe, poate prindem vreo vacă cu care să facem dragoste.” Taurul bătrân se întoarce zâmbitor la cel tânăr: „Nu, hai să facem o plimbare până acolo și să facem dragoste cu toate.”

Mergi încet, la pas, nu te consuma pentru prea multe, uită-te la ce ai la picioare, proiectează puțin în viitor și dintr-o dată vei începe să trăiești. Nu ai neaparat nevoie de un milion de dolari sau de un teanc de franci elvețieni ascunși pe undeva ca să te simți bine. Te ajută, dar nu e vital. Îți trebuie destul ca să te descurci în următoarele 72 de ore. Nu trebuie să-ți pui problema „Cum voi supraviețui când voi ajunge la 99 de ani?” Legea

Universală a abundenței îți va spune: „Ești sărit de pe fix. Abia ai 18; de ce să-ți faci griji?”

Mersul banilor – Conceptul 2

„Chiar dacă nu ai cine știe ce bani, poți să-i creezi minții iluzia că ceea ce ai este de o abundență copleșitoare”

Dacă ai reușit în viață până acum, de ce nu te-ai descurca și de acum încolo? Cu siguranță că devii mult mai lucid, mai conștient, mai parșiv, îți dezvolti un simț al propriei tale identități din ce în ce mai puternic. Dacă rămâi în echilibru și devii calm în preajma finanțelor, ești menit să ai toți banii de care vei avea vreodată nevoie. Va veni timpul recoltei, alteleori va trebui să plantezi și vei avea mai puțin, dar asta e normal. Poți fi de acord de pe acum că nu va mai trebui să îți faci griji pentru bani de aici înainte. Pentru că banii nu sunt reali, nici prea puțini, nici negativi. Sunt doar mici bucățele de hârtie colorată – o aberație, dar oamenii tic-tac cred în ele. În realitate nu există o limită la câte bucățele din acelea de hârtie poți avea; trebuie doar să te poziționezi pe direcția lor și să fi de acord cu eu-l tău interior că ideea e compatibilă.

[Prima pagină](#)

Capitolul 3

FĂCÂNDU-I PE OAMENI SĂ ACCEPTE

Ego-ul caută aprobare. Oamenii caută aprobare. Toți trecem printr-o pregătire educațională în care ne învățăm copiii să facă lucruri mărunte, îi bate ușor pe umăr și le dăm o ciocolată. „M-am descurcat bine mami?”, „Sigur, a fost bine.” Bătai ușoare pe umăr.

Familia e locul în care ego-ul învață să caute aprobare. Și mai târziu, când persoana crește, aceasta iese în lume să caute aprobarea celorlalți. Ego-ul este influențat de tot ce vor ceilalți. De ce? Pentru că e tâmpit. De ce să fie prost de înșelăciunea asta? Dar este, mereu.

„Vrem să faci asta și aia, că altfel nu te iubim. Vrem să speli vasele.”

„Adică trebuie?”

„Da. Vrem să speli vasele.”

„Când, azi?”

„Nu, în fiecare zi.”

„Câte farfurii? Numai una?”

„Nu. 291 în fiecare zi.”

„Timp de o săptămână?”

„Nu, pentru tot restul vieții!”

„Asta trebuie să fac, ca să mă iubim?”

„Da. Odată ce ne-ai demonstrat cât ești de proastă, vom fi de acord să te iubim.”

Versiunea masculină sună în felul ăsta: „Vrem să sigilezi ușa de la zece până noaptea, să-ți vezi de drum pe autostradă, să te stresezi ca idiotul 19 ore pe zi cu tot felul

de concepte despre muncitul pe rupte și să târăști acasă un bizon sau bani sau verzișori, ca noi ăștia de aici să ne simțim în siguranță. Și apoi, dacă ne simțim în siguranță și siguri cu infirma cantitate de bizon pe care o cari acasă, atunci te vom iubi.”

Și atunci ego-ul masculin spune: „Oh, bine.” Și se târăște la serviciu și într-o zi moare. Și ei spun: „Harry a murit pe autostradă la 42 de ani – trei bizoni avea pe bancheta din spate.”

Ideea e că mereu încercăm să câștigăm aprobarea celorlalți pentru că nu suntem învățați să ne auto-aprobăm. Făcând treaba asta, de obicei cheltuim bani în prostie, cumpărând lucruri și făcând cadouri, sperând ca acțiunile astea să ne facă plăcuți. Am observat că în Australia, bărbatul obișnuit e foarte convins de ideea că oamenii ar trebui să-l considere „un bărbat bine”. Încercând să câștige aprobarea celorlalți, își risipește o parte din putere și se expune posibilității de a fi manipulat.

Ori te acceptă oamenii, ori nu. Nu ești aici ca să fi manipulat doar ca să fie oamenii fericiți. Cum ești, așa ești. Tu poți schimba asta. Dar mai întâi trebuie să accepți asta, pentru că ăsta e adevărul. Acceptându-te pe tine, nu trebuie să-ți inventezi și alte calități, ci trebuie să ajungi să fi mulțumit de ceea ce ești.

Nici unul dintre noi nu e perfect, altfel n-am fi aici. Marea virtute a căutării este că o mare parte din ea ne așteaptă. Dar atâta timp cât progresezi, poți accepta ideea că nu ești perfect. Poți fi fericit că întârzii uneori, că din când în când ai dezamăgit oameni, că cecurile tale n-au acoperire, sau orice altceva.

Totuși avem tendința să ne lăsăm influențați de părerea celorlalți și ne lăsăm fraierii de ceea ce cred ei că ar trebui să fim. Așa că data viitoare când îi dai proprietarului un cec fără acoperire, în loc să te simți prost și să asculți tot ce are de spus despre neseriozitatea ta, doar zâmbește-i frumos, dă din umeri și spune-i: „Cecuri aerobice. Sunt multe care nu se pot acoperi.” Tu ești etern, nemuritor și infinit. Faptul că nu știi să numeri, e o eroare minoră.

Odată ce te-ai acceptat pe tine și te simți confortabil în pielea ta, atunci lumea te va accepta. Și când cecurile tale vor fi fără acoperire, te vor scuza, spunând că probabil nu e vina ta. Doar atunci când ești nesigur pe tine, ceilalți nu te plac. Te-ai întrebat vreodată de ce? Pentru că de fapt, oamenii care nu se acceptă pe ei înșiși sunt foarte nesiguri pe ei. Nesiguranța asta se proiectează și ceilalți reacționează negativ. Le amintește de propria lor vulnerabilitate.

Asta se vede clar pe oamenii care joacă rolul „victimei”. Emană mereu o energie gen „vai de mine”, sperând să câștige afecțiunea oamenilor, sensibilizându-le sentimentele. Dar „victima” ca rol teatral nu merge, pentru că în timp ce cineva îți povestește mulțimea de întâmplări oribile de săptămâna asta, vei vedea că tu devii din ce în ce mai enervat. Îți vine să îi spargi fața, spunând: „Hai, lasă-mă să te ajut. Lasă-mă să te calc pe cap. Lasă-mă să-ți trag una cu peștele ăsta ud – acum cum te simți? Ești fericit, așa-i? E abia 9:15. Probabil voi putea stabili altă rundă în jurul prânzului; ai timp?”

Ca să poți deveni bogat, va trebui să te perfecționezi în acceptarea unor lucruri – să fi foarte bun. Începând cu acceptarea de sine, devine mai ușor. Bineînțeles că sunt o groază de oameni foarte bogați care nu se acceptă pe ei nici un minut, dar ce rost are să ai bani, dar să nu ai viața în ordine? Nu am înțeles niciodată rostul sentimentului acut de vină și al muștrării prin care trec oamenii. Îmi dau seama de ce trec prin asta și cum s-a ajuns aici, dar cred că ar trebui să o lase mai moale. Nu e chiar atât de greu să renunți.

Fiind de acord cu ceea ce spun ceilalți că ar trebui să faci, îți consumi energia. Te ajută doar să-ți amintească mereu că nu ai control asupra vieții tale. Prin urmare e mai bine să ieși în lume, să trăiești pe cont propriu, departe de stresul societății și să faci o groază de greșeli prostești, decât să trăiești într-o comunitate strâns legată în care îți permiți să fi prins de atitudinile celor din jur.

Se poate ca sfaturile pe care le primești să fie bune, dar e important să-l consideri ca și când ar fi venit de la tine. Trebuie să fie ce vrei tu și trebuie să rezulte din ideile tale și din stilul tău de viață, nu din motivația altora. Odată ce te-ai interiorizat și descoperi cine ești și ești mulțumit cu asta, începi să ieși din destinul general al lumii. Devii cu adevărat un individ și-ți conduci singur mașina, ca să spun așa. Asta e extrem de vital, pentru că lumea oamenilor tic-tac se îndreaptă spre un zid de cărămidă și dacă te iei după ei ca un idiot, rămâi în destinul colectiv în loc să ai destinul tău propriu, mult mai proaspăt, mai eliberator. Îți permite să investighezi schimbările din viața ta fără interferența celorlalți. Ești doar tu, eliberându-te ca să te schimbi.

Se întâmplă de obicei ca ego-ul / personalitatea să reziste schimbării. Așa că nu va exista nici un curaj emoțional pentru acea schimbare atunci când ea va avea loc. De multe ori ego-ul / personalitatea va fi atât de strâns legat emoțional de acest *status-quo*, încât crede că *status-quo-ul este* chiar el. Și dacă se schimbă realitatea sau e distrusă, atunci și viața sa se distruge. Așa se întâmplă și cu agenții de la bursa de valori care se scufundă de la înălțime atunci când scade piața.

În viața mersului banilor, acceptarea este un termen cheie pentru cei mai mulți. E bariera care-i ține pe mulți la distanță. Curentul ei psihic subconștient le încetinește progresul. Odată ce te poți accepta pe tine, te poți uita la nivelul de acceptare pe care îl poți oferi celorlalți. Subtilitatea nu este să-ți formezi o atitudine abrazivă față de acțiunile celorlalți, chiar dacă nu ești de acord. Pentru că dacă emani agresivitate negativă, îți distruge fluiditatea și fluxul. Nu poți să te plângi timp de 20 de minute de cât de afurisit e vecinul tău, fără ca această critică să nu facă parte din realitatea ta. *Eu-l interior*, existând ca o parte a tuturor lucrurilor are dificultăți să diferentieze între tine și vecinul tău. Are tendința să creadă că ceea ce spui despre altul este de fapt ceea ce crezi despre tine.

Mersul banilor – Conceptul 3

„Acceptarea (de sine) este fundația primirii.”

Așa cum ar trebui să o lași mai moale când vine vorba de tine, ar fi bine să îi lași mai încet și pe cei de lângă tine, pentru că ei s-ar putea să nu aibă avantajul de a fi un geniu în viață ca tine. Mai mult decât atât, e un exercițiu de acceptare de sine atunci când le dai voie tuturor să fie cât de proști vor, cât timp vor. În curând vei deveni mai tolerant cu defectele tale.

Acceptarea e fundația primirii. Este și calea prin care atragi oamenii, pentru că atunci când te accepți pe tine și pe ceilalți, există o atmosferă calmă în jurul tău. Acea energie emană o putere ieșită din comun. Oamenii sunt fascinați de ea. Se simt în siguranță în preajma ei și automat sunt atrași de ea. Respectând părerile altora, te eliberezi pe tine.

* * * * *

Tipul care a spus că ești mai bine văzut în fața Domnului dacă dai, decât atunci când primești, a fost ăla care primea! În realitatea internă, care e infinită, nu se face vreo diferență – nici una nu e mai bine sau mai prost plasată. Atât a da, cât și a primi sunt energii din flux, dar fac parte din aceeași energie. S-a mutat numai în altă parte. Imaginează-ți în felul ăsta: dacă ai lua un milion de galoane de apă din oceanul de pe coasta Californiei și l-ai duce în nord și i-ai da drumul în oceanul de pe coasta din Seattle, n-ar conta per total sau pentru calitatea sau natura întregii ape din Oceanul Pacific.

Și chiar dacă ai fi descărcat milioanele de galoane chiar pe orașul Seattle, n-ar conta prea mult. Locuitorii de acolo sunt obișnuiți cu apa. Este singurul loc din lume unde norii se apropie de altitudinea zero și plouă de jos în sus!

Dacă accepți ideea că există o singură energie în toate lucrurile, atunci la nivel energetic nu mai există a da și a primi – doar energie care se mișcă în interiorul ei. Doar ego-ul vede separarea acțiunilor. Ego-ul va spune: „Cadillacul a ajuns de la Harry la Sally.” Dar la un nivel infinit, nu-i aparține nici lui Harry, nici lui Sally, este o parte din toate lucrurile. Și asta chiar așa și este. Unde e parcat și ce nume e trecut în talon, e irelevant.

Asta înseamnă că prin infinitatea lucrurilor, toți banii din lume sunt de fapt ai tăi. Cel puțin poți începe să simți așa. Poți să te deschizi spre ideea că e normal ca oamenii să-ți dea bani sau lucruri. Poți să inventezi exerciții care să te ajute să înțelegi primirea. Până la sfârșitul cărții vreau să fi atât de bun în a primi, încât să te nominalizeze pe viață pentru „Oscarul Primirii”.

Ai nevoie de exercițiu. Dar poți începe prin a nu refuza niciodată ceva. Acceptă tot ce ți se oferă, chiar dacă nu ai nevoie de lucrul acela. Ia-l. Poți să-l arunci mai târziu sau să-l dai cuiva care va exersa primirea. Asta e important. Și în timp ce accepți un cadou, o favoare sau bani, analizează-ți reacția. Vezi dacă poți să primești grațios, natural sau dacă te simți rușinat. Vezi dacă reacția ta e închisă sau deschisă.

Așa că data viitoare când unul din prietenii tăi îți oferă o cravată pestriță, fluorescentă, cu un nud pe ea care se mișcă atunci când te miști și tu, în loc să-ți spui: „Să vomit acum sau mai târziu?”, accept-o. Gândește-te că nu cravata e importantă; e abilitatea ta de a lua lucrurile pe măsură ce vin. Este confirmarea ta că meriți cadouri, că ești deschis să primești.

Dar trebuie să fi consecvent, astfel încât multiplele aspecte ale ființei tale să nu o ia în direcții opuse. Fii de acord să primești toți banii care îți ies în cale. Asta înseamnă că nu vei putea trece pe lângă un cent pe care îl vezi la marginea trotuarului. Trebuie să fi consecvent în afirmația ta și să strângi fiecare cent pe care-l găsești – chiar și pe cei execrabili care sunt lipiți de asfalt cu gumă de mestecat. Motivul este că subconștientul colectiv, sau Legea Universală cum îmi place să-i spun, nu are simțul valorii. Dacă afirmi: „Sunt abundent; banii vin la mine” și vezi un cent pe stradă și nu te deranjezi să-l iei, mesajul pe care-l transmiți prin acțiune nu e sincronizat cu afirmația; în felul acesta îți scazi conștient puterea abundenței.

Uneori când iei un cent de pe jos și mai ești și cu alți oameni, poate fi jenant pentru că ei nu fac asta. Sunt mult prea importanți ca să accepte ceva gratis. Dar tocmai pentru că este stânjenitor, e un exercițiu extraordinar, pentru că trebuie să învingi ideea asta și să acționezi pentru tine, nu în concordanță cu ce vor crede ceilalți.

Acum câțiva ani în Londra am fost gazda unor oameni de afaceri foarte importanți din Statele Unite. M-am gândit să-i duc la balet la Casa de Operă Regală din Convent

Garden. Am crezut că asta va fi o modalitate frumoasă, impresionantă prin care să le arăt crema cremelor. În perioada aia mi s-a interzis să conduc pentru că am avut prea mult sânge în alcool. Așa că îmi cumpărasem un Rolls și am angajat un șofer ca să rezolv problema transportului.

Am stabilit cu șoferul, Șmecherul Vic, îi spuneam noi, să aștepte în curba din fața Casei de Operă așa încât la sfârșitul spectacolului să-mi duc oaspeții la o cină târzie. Am rezervat o masă de cinci persoane la Trattoria Cost-a-Lotto.

Și când am ieșit din Casa Operei, lume multă învârtindu-se prin jur, oaspeții în urma mea, am început să merg înspre mașină. În stânga mea era un penny. A plouat în după-amiaza aia, așa că penny-ul strălucea reflectând luminile de pe stradă și umbrele luminii, mișcându-se din cauza mulțimii, dându-mi impresia că moneda de fapt îmi făcea cu mâna, necăjindu-mă, ca să trec pe lângă ea. Am ezitat, gândindu-mă la ce ar zice toată lumea dacă aș căuta ceva pe la picioarele lor. Apoi mi-am spus că o afirmație rămâne o afirmație și m-am hotărât să iau penny-ul.

Problema a fost că eram puțin descurajat și în loc să mă aplec și să iau de jos tâmpenia aia, am făcut o fandare ciudată, care a însemnat să-mi țin spatele drept, îndoindu-mi genunchii și să-mi las mâna să cadă ușor pe spate. Manevra era predată chelnerițelor de la Clubul Playboy ca să pună băuturile pe masă fără să le permită clienților să se holbeze la decolteul lor. Nu-mi amintesc cine m-a învățat – am o vagă amintire în minte – dar probabil că ceva s-a pierdut în timp, pentru că în noaptea aceea am greșit mișcările.

Ceea ce-ar fi trebuit să fie o aplecare grațioasă s-a transformat într-un fiasco. Am lovit penny-ul cu degetele și acesta a început un drum lung, rapid pe trotuar, șerpuind grațios printre mulțimea de pantofi scumpi. În momentul ăla ar fi trebuit să-l las în pace. Dar hotărât cum eram, nu am vrut să renunț. M-am aruncat după moneda excursionistă și am ratat-o, ajungând în patru labe.

În noaptea aia purtam un costum alb de satin, Dumnezeu știe de ce. Până când am reușit să pun mâna pe monedă, ștersesem o mare parte din apa murdară de pe trotuar. Între timp, Șmecherul Vic i-a urcat pe oaspeți în mașină și se relaxau uitându-se la pantomima mea cu o mirare reținută.

Am fost cu adevărat rușinat. Și odată urcat în mașină m-am simțit dator cu o explicație. Așa că le-am spus prietenilor americani că reprezentația cu penny-ul e un vechi obicei britanic care aduce o groază de noroc. Erau fascinați să afle toate detaliile culturii britanice și unul dintre ei a început să ia și notițe.

Totul a mers bine până când au început să mă interogheze despre cum a intrat spectacolul „moneda din canal” în folclorul britanic. Atunci chiar că am sărit calul. Le-am spus că e un obicei transmis de pe vremea elisabetană. Ca să pară real am creat un întreg scenariu fantastic cu Elisabeta și Lordul Dudley. L-am inclus și pe Walter Raleigh din politețe, gândindu-mă că oaspeții mei nu erau prea familiarizați cu exploatarea lui Dudley. N-a mai durat mult până când i-am pus pe Regina Elisabeta, Lordul Dudley și Walter Raleigh să se târască pe podeaua din Hampton Court după Moneda Regală.

Toată lumea era de-a dreptul impresionată de cunoștințele mele din istoria mai obscură a Angliei, ca și mine de altfel. Simțeam că am creat un moment istoric, oferindu-i „monezii din canal” locul bine-meritat printre gloriile poporului vorbitor de engleză. Parcă și vedeam:

1558 – Elisabeta preia tronul Angliei

1559 – „Moneda din canal” intră în istoria Angliei.

Notițe luate, evenimente trecute în revistă, conversația s-a transformat în liniște. În timp ce Rolls-ul aluneca încet prin noapte, ducându-ne la întâlnirea cu fettucine, lingvine și Chianti Classico, mă gândeam la evenimentele serii. Trebuie să recunosc că în sufletul meu mă simțeam mândru de mine, al naibii de mândru. Când și când îmi deschideam pe ascuns mâna să arunc o privire premiului mare dar murdar, în timp ce eram prins în gânduri că nu există o limită a abundenței când ești hotărât să o urmezi.

Motivul pentru care a te antrena să primești este o experiență atât de spirituală, este că te forțează să te deschizi și îți permite să vezi că de fapt lucrurile sunt nelimitate. Gândește-te în felul ăsta: dacă ești pregătit să te deschizi, vei emana treptat din ce în ce mai multă energie, și pentru că emani mai multă energie, cadoul tău adus lumii devine mai mare. Pentru că pe măsură ce dai din tine, oferi lumii curaj, inspirație și o viziune bucură și fericită. Pe măsură ce energia pleacă din tine și se poate amesteca cu orice fel de situație în care se află oamenii din jurul tău, lucrurile se îmbunătățesc în mod natural. Rezultă că apoi, ca reprezentant al luminii, ai avea dreptul să primești înapoi aceeași, dacă nu și mai multă cantitate de energie. Pentru cei care au, se adaugă mai mult.

Energia care se întoarce la tine poate fi sub formă de dragoste, ocazii și/sau pur și simplu sentimente frumoase pe care le au oamenii față de tine. Dar o parte din energie va fi în bani grei. Și asta e superb. În orice caz, trebuie să fi în stare să accepți grațios tot ce vine înspre tine, fără să pui o limită la ceea ce ești pregătit să primești.

În faza tic-tac avem tendința să cuantificăm lucrurile prin valoarea lor. Țasta e un produs adiacent, natural al minții logice. Și spunem: „Instalația asta valorează 200\$.” Dar atunci când vei începe să te vezi pe tine și să-ți vezi acțiunile ca energie, și acea energie are valoare (adică o calitate expansivă, pozitivă și nelimitată), vei avea toate motivele să primești 5.000\$ numai ca să repari o scurgere.

Asta s-ar putea să ți se pară acum puțin probabil. Și dacă așa e, înseamnă că încă mai ești oarecum programat să gândești structural. Trebuie doar să te rupi de asta ca să poți să vezi posibilități mai mari.

Când am început să lucrez în 1964, m-am angajat ca băiat bun la toate / poștaş în Londra la firma unor vânzători de nave. Salariul meu brut era de 10£ pe săptămână (17\$ la cursul de schimb actual). Din asta trebuia să scad 1,75£ impozitul, 1,50£ transportul, 1,50£ mâncarea și un pound pe săptămână ca să-mi duc la curățătorie costumul de lucru. Salariul net era 4,25£ pentru 40 de ore.

Pe vremea aceea starurile rock'n'roll britanice câștigau în jur de 1.000\$ pe noapte. Țasta era echivalentul salariului meu pe doi ani și îmi amintesc că mă gândeam ce avere nemaipomenită era. Mă gândeam să iau lecții de cântat. Problema era că (1) sunt afon și (2) cânt ca o broască într-o pungă. Dar lipsa de talent muzical nu a fost cea care m-a ținut departe de liga magică de o mie de cântăreți pe noapte. Problema mea era că nu puteam, la vârstă așa fragedă, să simt că aș avea energie de oferit celor care ar fi plătit substanțial. Mintea mea era fixată la 4,25£ pe săptămână sau ceva în jurul acestei sume. Aveam nevoie de timp să mă maturizez și să-mi dezvolt gândirea.

Cum slujba mea era în centrul sectorului financiar al Londrei, am fost prins în mrejele activității comerciale. În pauza de prânz stăteam în fața Băncii Angliei sau a Bursei de Valori și mă uitam la oamenii importanți care veneau și plecau. Urmăream bursa în fiecare zi deși sub nici o formă nu aș fi putut să cumpăr măcar o acțiune. Ceea ce

am făcut, a fost că mi-am *implicat* sentimentele, deși realitatea în care mă aflam era departe de lumea aceea.

Nu a mai durat mult până când am realizat că afacerile – nu cântatul – erau pentru mine. Am renunțat la slujba mea din oraș și în mai puțin de o mie de zile mi-am pus bazele propriei afaceri și generam în jur de 20.000\$ pe săptămână. Am început să cunosc multe și unele dintre cele mai faimoase staruri pop britanice. Și îmi amintesc că mă întrebam cum s-or descurca săracii cu doar o mie pe noapte. Mai erau câteva luni până când împlineam 21 de ani.

Dar nu au mers toate lucrurile strună de atunci. I-au trebuit 15 ani minții mele să accepte abundența ca fiind naturală. Am avut perioade de success fantastic în care mă lăfăiam în bani și erau alte momente în care treceam prin niște dificultăți extraordinare și probleme financiare covârșitoare. Dar în perioadele grele mă gândeam mereu la vis. Și deși de multe ori eram urmărit de o gașcă de creditori mânioși, aveam mereu o viziune pozitivă.

Nu voi uita niciodată dimineața în care a venit la mine funcționarul de la tribunal. Fusesem în oraș cu prietenii la agățat până la răsăritul soarelui. O oră mai târziu a sunat cineva la ușă. Mi-am târât pașii automat până la ușă și am deschis. Era un tip la patru ace cu o groază de acte în mână. Pe atunci actele de la tribunal erau legate cu ață roșie și exact așa aia m-a pus imediat în gardă.

„D-le Wilde”, a spus funcționarul pe un ton sonor. Dar înainte să mai scoată vreun cuvânt, care fără îndoială ar fi conținut o liturghie de plângeri și detalii care m-ar fi incriminat, l-am întrerupt. „Nenorocitul ăla!”, i-am spus. „Și-a luat tălpășița rămânându-mi dator cu chiria pe trei luni, curentul nu l-a plătit și sunt convorbiri internaționale pe factura de telefon de 300£.”

Funcționarul m-a compătimit, spunând cât de iresponsabili au devenit oamenii din ziua de azi. Într-un final l-am invitat înăuntru la o ceașcă de ceai. Am stat puțin de vorbă despre părțile bune și cele rele ale sistemului juridic britanic și funcționarul mi-a spus că slujba de a aduce acasă plângerile nu e prea bănoasă. „Bine”, am spus, „dacă îl găsești pe nenorocitul de Wilde, îți dau 50 de lire dacă-mi spui unde e.”

Funcționarul a fost încântat de posibilitatea câștigului financiar și a promis o căutare promptă și rapidă. L-am condus la ușă și băgându-i în buzunar un biscuit cu ciocolată, i-am urat tot norocul din lume. Între timp prietenii mei care leșinaseră prin diferite locuri în casă, au început să se strângă în bucătărie. Le-am povestit întâmplarea cu funcționarul și am început toți să râdem. Într-un fel, chiar și atunci când eram negativist învățând despre abundență, nu a existat vreodată un moment plictisitor.

Ideea e că durează până când îți ridici gândirea la nivelul la care acceptă posibilități mai mari și e important să nu te gândești la piedici negative. E atât de ușor să-ți distrugi încrederea în tine prin eșecuri mai vechi și de multe ori acele eșecuri devin mai reale decât ar trebui. Eșecurile ar trebui să le vezi ca pe niște seminarii pe care le-ai plătit ca să înveți jocul vieții. E încurajator să știi că mulți milionari au dat cel puțin o dată sau de două ori faliment înainte de a câștiga premiul cel mare. Faptul că ai curaj să ieși în față și să te implici în campanie înseamnă că din când în când vei întâmpina și obstacole. Chiar așa stau lucrurile. Va veni exact la sfârșit. Trebuie să ai multă răbdare și tenacitate să rezisti până când va livra Legea Universală.

E ca și când ai planta semințe. Dacă vii peste o săptămână, ai impresia că nu se întâmplă nimic. Dar trebuie să-i dai voie energiei să construiască și să crească și pentru că

e o energie ezoterică, nu vei avea neapărat o dovadă exterioară că funcționează. Învață să ai încredere și nu-ți implica sentimentele. Între timp lucrează la schimbarea bazei tale mentale pentru a accepta mai mult.

[Prima pagină](#)

Capitolul 4

ȘI CÂND APAR, TAXEAZĂ-I!

Ca să-i taxezi, va trebui să înveți să ceri un preț oamenilor pentru ceea ce faci sau pentru orice fel de produs pe care-l oferi. O parte din mersul banilor în viață trece peste sentimentul ciudat al ego-ului când vine vorba de cerut bani. Avem tendința să gândim că atunci când taxăm pe cineva, acela nu ne va mai plăcea sau probabil luăm mâncarea de la gura copiilor.

Asta aduce cu complexe de aprobare, dar are multe de-a face cu încrederea în sine. Unul dintre lucrurile pe care trebuie să le analizezi, este cum îți vei concentra și consolida energia, așa încât să te simți bine taxând.

De câte ori ai făcut un lucru incredibil de drăguț pentru cineva, chiar ți-ai pus inima și sufletul? În mod normal ai fi cerut, să zicem, 100\$, dar când ai fost întrebat cât costă, ai răspuns „Nu, ia-l degeaba.” Sau ai spus „În mod normal aș fi cerut o sută, dar de data asta îți iau doar zece.”

Toți am făcut asta cândva. Și în timp ce e plăcut și frumos să-i faci cuiva o favoare, e de asemenea important ca nivelul activității tale comerciale să te susțină financiar și asta se întâmplă atunci când ceri un preț corect. Altfel, energia pe care o folosești ca să te descurci cât de cât te privează de atitudinea pozitivă. Într-un final, acea lipsă de atitudine pozitivă te va trage în jos și îți vei da seama că nu vei mai avea nici clienții cărora le faci reduceri.

Multora le e greu să ceară bani pentru ceea ce fac, pentru că ego-ul ezită, simțind că oamenii vor reacționa negativ. De fapt, chiar invers stau lucrurile. Oamenilor le place să le ceri mai mult. Îi face să se simtă mai importanți. Câtă satisfacție ai atunci când cheltui nouă cenți la Woolworth? Dar o masă de 200\$ te face să te simți special. Simți că ești valoros. Prin urmare, cu cât ceri mai mult, cu atât mai mult te respectă oamenii. Dacă muncești la preț redus, oamenii au tendința să-ți analizeze munca și să găsească greșeli în ceea ce faci. Dacă au primit ceva gratis, încep să ceară mai mult. E în natura umană.

Un alt lucru despre cererea unui preț este că avem de multe ori tendința să credem că lumea trece prin aceleași lipsuri pe care le avem și noi. Asta e o greșeală mare. Faptul că tu nu ai bani, nu înseamnă că nici lumea n-are – nu trebuie să-ți proiectezi lipsa asupra celorlalți. În special în Australia am observat asta. Dacă intri într-un magazin și cumperi cel mai scump produs, vânzătorul încearcă să te convingă să nu-l cumperi sau cel puțin te avertizează că ai ales cel mai scump produs. Ca și când ar crede că te vei electrocuta dacă atingi cutia respectivă sau marca de ceai.

De curând la Sydney am discutat despre această trăsătură a psihicului australian cu un prieten, care mi-a spus că Twinings este considerat ca fiind cel mai bun ceai și că este mult mai scump decât celălalte mărci. Așa că, la prima ocazie pe care am avut-o să intru într-un magazin, am luat câteva pliculețe de ceai și le-am pus pe tejpheaua de la

casă. Era de așteptat ca patronul magazinului să-mi spună: „Ăsta e ceai Twinings, știi? E foarte scump. Costă cu un dolar mai mult.” Am răspuns: „Fantastic.” „Nu”, a spus, crezând că nu l-am auzit bine, „nu cu un dolar mai puțin, cu un dolar mai mult.” „Minunat!” am spus. Acum proprietarul era de-a dreptul confuz. Și-a dat seama că eram străin, cel puțin nu eram australian. Așa că a început să se repete, vorbind tare și rar, ca și când aș fi fost un eschimos surd care nu știe engleză. A ridicat ceaiul și ținea cutiile la piept arătându-mi prețul. Le ținea ca pe niște bijuterii de familie foarte valoroase care au fost transmise familiei de sute de ani. M-am aplecat, am studiat cu grijă prețul și am spus: „Am înțeles acum.”

Proprietarul mulțumit a zâmbit larg, fericit că m-a scăpat de soarta groaznică de a plăti cu un dolar mai mult. Dar în timp ce încă mai ținea strâns cutiile la piept, m-am întors și am scanat încet rafturile magazinului. Apoi întorcându-mă la fel de încet la proprietar, am zâmbit și am spus: „Voi lua 60 de cutii.” Nu m-a crezut. Așa că am sfârșit prin a le cumpăra doar pe cele două pe care le-am ales de la început și am plecat gândindu-mă la avantajele și dezavantajele pieței ceaiului.

Așa poți să vezi din nou că incapacitatea de a cere bani în mod corect, vine din conflictele emoționale comune pe care le au oamenii în privința banilor. Mulți cred că dacă pun un preț pe un serviciu sau produs, iau într-un fel ceva prețios de la cumpărător; că prin prețul pe care-l cer amenință într-un fel siguranța și supraviețuirea cumpărătorului. Țasta e tic-tac pur. Trebuie să-i oferi cumpărătorului propriul discernământ. Știe ce vrea și dacă vrea ceva, va cumpăra. Dacă nu are nevoie, de obicei nu cumpără.

Un alt sentiment în legătură cu cerutul unui preț, e frica. Tindem să credem că dacă cerem o sumă bunicică, într-un fel piața noastră va dispărea și vom da faliment joia viitoare. Și totuși, cu toate sistemele economice în dezvoltare sau în recesiune și cu toată nesiguranța oamenilor în preajma lipsurilor, marfa de calitate din lume va exista mereu. Tot timpul va exista o piață pentru Rolls Royce, șampanie franțuzească, hoteluri de cinci stele și vile pe plajă. Trebuie doar să oferi calitate. Asta înseamnă energie. Voi scrie o secțiune specială pentru asta, pentru că mi se pare un aspect vital.

În sistemul tic-tac oamenii văd piața cu toate structurile și formarea prețurilor și se simt constrânși. Văd elementele competiției și simt că viitorul lor financiar e nesigur, ceea ce în multe cazuri se adevărește. Asta se întâmplă pentru că, deși oamenii tic-tac oferă produse și servicii, de cele mai multe ori au puțină energie. Toate restaurantele / fast-food-urile sunt exact la fel, ca și benzinăriile, spălătoriile, companiile aeriene sau orice altceva. Într-o piață în care nu li s-a insuflat lucrurilor nici o energie reală, ți se vinde doar produsul brut, care de cele mai multe ori este nesatisfăcător, pentru că simți intuitiv că nu are viață. E de obicei insipid, plictisitor și scos pe bandă rulantă în milioane de exemplare.

Odată ce ai reușit să insuflă în energia vieții entuziasm, creativitate și originalitate, lucrurile pe care le oferi lumii iau un alt aspect. De acum nu mai concurezi cu oamenii tic-tac și poți cere orice preț dorești.

Amintește-ți că energia spirituală a pământului, Forța Divină – spune-i cum vrei – nu este conștientă de valoare. Știu că de obicei oamenii cred că Dumnezeu e un tip care stă pe un tron pe undeva urmărind totul, fiind cu ochii pe prețurile de la Honda de anul ăsta. Dar asta nu e așa. Dacă înțelegi adevărul metafizic al lumii, îl vei vedea pe Dumnezeu mai mult sub forma unei energii decât a unei persoane. Așa că ceea ce un

creștin consideră a fi bunăvoința lui Dumnezeu, un asiatic spune că este eternul Tao care se găsește în toate lucrurile. Ideea e că prețul e doar sentimental și Forța Divină nu face parte din sentimentele umane. Altfel spus, Forța Divină nu se implică sentimental în a avea un nou sistem digital care să deschidă ușița pisicii din ușa de la intrare, să zicem. Asta e valabil și în cazul a 10 sau 60 milioane \$.

Valoarea e doar un factor sentimental, nimic mai mult. Lucrurile plăcute de oameni, cele pe care le vor, au o valoare mai mare decât lucrurile pe care nu le vor. Am impresia că Forța Divină și Forța Vieții sunt una și aceeași. Așa că, dacă energia care susține lumea nu știe ce înseamnă valoarea, atunci nu există o limită pentru cantitatea energiei spirituale a Forței Vieții care poate fi schimbată în bani, dacă asta îți dorești.

Mai întâi trebuie să-ți eliberezi sentimentele, să nu te simți prost atunci când îți fixezi prețurile. Trebuie să te consideri un purtător de energie. Oamenii pot lua lucruri de oriunde; energia e mult mai rară. Când transferi energie prin muncă, nu există o valoare anume pentru energia aceea, așa că nu există o limită pentru cât îți pot plăti oamenii, asta înseamnă că prin dedicare și energie de fapt faci un serviciu oamenilor. Nu numai că lucrurile pe care le faci au o valoare specială, ci le permiți în același timp altora să descopere un ideal în ceea ce faci, o exaltare, *un ritm alert*, pe care nu le găsești în lucrurile de duzină.

Oamenii au nevoi și atunci când le satisfaci nevoile, îi servești – nu numai pentru că îi scapi de nebunia de a căuta în altă parte – ci și pentru că ceea ce oferi are ceva special, e unic. Cunosc un tip care are un atelier mic unde repară echipament electronic. E un geniu în domeniul ăsta. Energia lui e matură. E ca un bătrân înțelept. Are mereu o groază de muncă de făcut și își iubește munca. Oamenii vin la el numai pentru a fi în preajma lui. Îi aduc lucruri să le repare. El le repară și o săptămână mai târziu îi aduc același lucru funcționând perfect și el îl aranjează din nou. L-am întrebat care îi e secretul. Și mi-a spus că lucrurile pe care i le aduc oamenii sunt simboluri ale vieții lor și în timp ce le repară prăjitorul de pâine își imaginează că le repară și viața. Clienții stau cu orele în magazinul lui și el le spune un cuvânt de încurajare sau o vorbă bună. Mereu le arată ce înseamnă calitatea și încet-încet clienții lui obișnuiți învață despre ei înșiși și își văd viața cu alți ochi.

Și odată ce-ai ajuns aici, te poți relaxa în legătură cu prețul pe care-l ceri și te poți concentra ca să le dai oamenilor toată energia posibilă și în felul acesta să te simți bine în pielea ta. Când vin oamenii la tine pentru un masaj, să spunem, vei zice: „100\$” și ei spun: „Bine, dar săptămâna trecută erau doar 50\$”. Vei răspunde: „Da, dar săptămâna asta mă simt bine în pielea mea. 100\$!”

Exersează asta: în următoarele 30 de zile nu fă nimic pentru nimeni fără să ceri bani. Obligă-te să ceri bani pentru orice. Când te roagă cineva să-l duci până la gară, spune-i că-l costă 20\$. Exercițiul ăsta e greu pentru că oamenii se așteaptă ca tu să faci tot felul de lucruri gratis. Când le spui că îi costă, vor reacționa. Trebuie să înveți să nu capitulezi. De asemenea, fii atent să nu-ți cauți scuze. „Trebuie să-ți cer 20\$ pentru că sunt sărac și supărat și nu voi reuși să supraviețuiesc zilei de azi fără banii tăi.” Spune doar: „Vrei să ajungi la gară? Bine. 20\$.” Fii tare! E irelevant dacă vor accepta sau nu. Lecția constă în a te simți confortabil atunci când le spui oamenilor că te simți valoros.

În cercurile metafizice prin care mă învârt, se numește CRM, care înseamnă *Cum Rămâne cu Mine!* E ușor, nu-i așa, să te omiți pe tine? Pierdem atâta timp ajutându-i pe

ceilalți printr-o dedicare pe care o lăsăm de-o parte când vine vorba de noi. Pare că există un conflict continuu între activitatea comercială și bunătața.

Ca să le reconciliem trebuie să le separăm. Poți fi generos și bun la suflet în viața ta privată, dar afacerile sunt afaceri. N-ar trebui să uiți asta. În activitatea ta comercială trebuie să ai o energie care cere orice. Știi că în zilele noastre metoda câștig-câștig e considerată ca fiind cea mai bună soluție, adică tu primești cam tot ce vrei și ceilalți prin negocieri primesc cam tot ce vor. Toată lumea câștigă, cel puțin teoretic.

Problema e că intri într-o întâlnire de afaceri cu ideea asta și pierzi o mare parte din așteptări din cauza *sentimentului acesta* chiar înainte de a deschide gura. E adevărat că lucrurile trebuie să fie corecte dar în același timp ar trebui ca tu să începi negocierile prin a cere tot.

Dacă intri într-o afacere spunând: „Vreau 50%” oponentul tău îți poate scădea din procentaj și vei ajunge să primești mai puțin de jumătate. Prim urmare e mai bine să acționezi direct cu CRM. Începe de sus. Când ești întrebat cât vrei, uită-te în ochii lor și spune: „Tot!”. Nu-și vor crede urechilor. E okay. Nu ești aici ca să-i faci pe ei fericiți.

Dacă sentimentele tale sunt în concordanță cu CRM, te vei simți bine cerând 100% din afacere. Și dacă ei sunt mulțumiți cu metoda câștig-câștig, vor cere 50%. Asta te pune stăpân pe situație și poți spune: „Uite, las 25% din cât vreau și în schimb lăsați și voi 25% din ce vreți. E corect, da?” Vei ieși pe ușă cu 75% și ei cu 25%.

„Corect” este orice lucru acceptat de două sau mai multe persoane. Nu e stilul meu să storc oamenii până și de ultimul cent. Nu merită efortul; toată lumea are dreptul să scoată un ban. Dar dacă intri pe piață și nu ceri de la bun început totul, de obicei vei ajunge la final cu mai puțin decât valorezi.

Câți cititori ai cărții ăsteia lucrează undeva, unde primesc mai nimic numai pentru că acum șapte ani când au fost la interviul pentru slujbă au fost puțin agitați și au uitat să se *simtă* valoroși, așa încât n-au cerut tot? Sincer e vorba doar de încredere în propria persoană.

Repetă-ți într-una ca pe o afirmație. Te vei simți mirific. „Cât vrei?”, „Tot!”, „Cât vrei?”, „Tot!”, „Cât vrei?”... Bineînțeles că de cele mai multe ori oamenii nu sunt de acord să-ți dea tot. Te vor convinge la mai puțin. Dar cel puțin prin metoda mea vei avea mai mult teren de unde să lași.

Mersul banilor – Conceptul 4

„A învăța să ceri banii pe care îi meriți e cheia vitală spre abundență. Promite-ți că niciodată nu-ți vei scădea valoarea cerând mai puțin decât meriți.”

Bineînțeles că din când în când în afaceri vei mai da partea leului și altora. Dar dacă exagerezi, îți vei lua puterea. Într-o zi lipsa dexterității tale financiare te va enerva. Ai nevoie de bani ca să-ți alimentezi drumul. Trebuie să înveți să ceri ce vrei de la viață, amintindu-ți că nimeni nu va ști ce naiba vrei până nu le spui. Trebuie să accepți ce ți se dă și să taxezi calumea oamenilor.

Atunci când te vei simți absolut mulțumit că ceri bani, atunci – și doar atunci – îți vei permite să faci lucruri gratis. În felul ăsta dacă faci un lucru bun pentru cineva, vei ști că faci asta pentru că așa vrei, nu pentru că ai fost manipulat sau pentru că a fost o manevră în speranța că așa le vei câștiga afecțiunea.

Ultimul lucru important despre a cere bani este beneficiul adus ție. Dacă oferi produse sau servicii, nu e distractiv dacă prin asta viața ta devine o luptă inutilă ca să ajungi undeva. Cerând un preț bun pentru ceea ce faci și făcând acel lucru excelent și de calitate, vei scăpa în mod natural de produsele de proastă calitate de pe piață fără să jigești pe nimeni.

După cum am mai spus, numai oamenii limitați cred că nu există destul și cred în filozofia reducerii „cu bani mai puțini”. E greu să te descurci financiar lucrând pe o asemenea piață. În plus oamenii săraci sunt de obicei extrem de negativi și au tendința să se demoralizeze prin obiceiul lor de a se concentra asupra lucrurilor pe care *nu le au* decât cele pe care *le au*. Prin a cere bani și a face lucruri de calitate, automat treci la un nivel mai înalt și îi atragi pe oamenii cu bani. Nu mă refer neaparat la multimilionari, ci la cei care tind spre o poziție mai bună. Se știe că sunt o mulțime de oameni (milioane) pentru care prețul e irelevant. Ei vor doar *energie*.

Energia aceasta poate fi oferită ca frumusețe, servicii, eficiență, atitudine pozitivă sau valoare. Acești oameni care vor să urce pe scara socială sunt foarte ocupați. Vor să aibă rapid lucruri eficiente și vor ca produsul sau serviciul să funcționeze. Prețul nu e un factor major în decizia lor.

Așa că atunci când îți investești energia în lucruri și acestea devin minunate, nu există o limită predestinată pentru prețul pe care poți să îl ceri. Nu te îndemn să încarci nota de plată. Vreau să spun că la nivelul de jos al pieței toată lumea știe exact câți cenți costă un morcov. La un nivel superior, adică pentru cei care cumpără andive aduse din Belgia, asta nu contează. Ei vor andivele. Chiar dacă le-ar depinde viața de asta, tot n-ar putea să-ți spună cât costă andivele. Țștia sunt genul de oameni cu caracter cu care trebuie să-ți petreci timpul, pentru că așa vrei să devii și tu.

Într-o lume în care totul este atât de obișnuit și insipid și lucrurile sunt scoase pe bandă rulantă în același fel, an după an, dacă ai originalitate și investești energie în lucruri, oamenii vor reacționa. E plăcut, nu-i așa, să descoperi lucrurile speciale? Magazinele care sunt cu adevărat altfel, restaurantele care chiar oferă servicii bune sau gătesc mâncare bună, locurile în care oamenii fac acel extra de efort – când găsești acel loc ești fericit să plătești, pentru că știi că distracția și calitatea pe care le primești, sunt de o sută de ori mai valoroase decât porcăriile oferite în lumea obișnuită.

Nu e greu să fi original. Trebuie să te gândești la ce-și doresc oamenii. De exemplu la hoteluri: oamenii merg acolo să se spele, să doarmă și să pornească din nou la drum. Dar proprietarii acelor hoteluri cheltuiesc cât mai puțin posibil pe dormitoare. În schimb cheltuiesc multe milioane construind holul. Pentru ego-ul proprietarului asta e nemaipomenit, dar pentru Dumnezeu, cine doarme pe hol? Nu-i așa că de multe ori când pleci ești dezamăgit, simți că hotelul nu s-a ridicat așteptărilor tale?

Un alt lucru pe care ți-l mai dorești de la un hotel sunt servicii bune. Pentru asta trebuie să mergi în Europa sau în Estul Îndepărtat. Servirea nu este integrat în psihicul american – nu le place să facă asta. Chiar și în cele mai bune hoteluri din America serviciile lasă de dorit. De ce? Pentru că nu-și pregătesc personalul pentru serviciile acestea. Întreg sistemul este făcut să mulțumească managementul, nu clientul. Din cauza acestor servicii le scade prețul.

De câteva ori am avut nenorocul să fiu cazat la hotelurile Marriott din SUA. Există unul la aeroportul din Washington D.C. La intrare e o poză a bătrânului Marriott

zâmbind fraierilor care se cazează la hotelul lui. În spatele biroului de la recepție e un afiș pe care scrie ceva de genul ăsta: „Suntem făcuți pentru a vă servi.”

Am închiriat pentru un seminar una din sălile lor de baluri. Seminarul era programat până la șase după-amiaza, așa că am întrebat-o pe fata de la recepție dacă pot lăsa două valize în cameră, pentru că tocmai îmi spusese că nu va mai avea nevoie de camera aia până a doua zi. A refuza. I-am atras atenția că sunt un client care cheltuiește multe mii de dolari în hotelul lor. Tot n-a vrut. I-am spus că am adus 250 de oameni la hotel și că toți mănâncă la restaurantul hotelului. Nici asta n-a mers. Am întrebat-o dacă afișul din spatele biroului înseamnă ceva sau doar ascunde o gaură în perete. M-a privit de sua și a dispărut în camera din spate. Gestul ăsta l-a costat pe bătrânul Marriott 20.000\$ sau 30.000\$ până acum. N-am mai cheltuit nici un ban în hotelurile lor și nici unul dintre angajații mei nu stă acolo.

Dacă noi, tu și cu mine, am deschide un hotel, ne-am concentra asupra cerințelor oamenilor. Nu ne-am încurca cu un afiș idiot la birou. Le-am oferi clienților lucruri adevărate. Ne-am cheltui majoritatea banilor pe camere. Holul ar fi simplu și confortabil, dar camerele ar fi luxoase. Ai observat cât te chinui cu prosoapele din hotel? Niciodată nu sunt destul de mari. Aș face prosoape pe comandă, 2m lungime cu 1m lățime. Aș pune în fiecare cameră opt, zece, câte vor. Aș face un dulăpior special pentru prosoape care să le încălzească. Și le-aș da oamenilor halate de baie monogramate cu numele hotelului pe ele și i-aș lăsa pe clienți să pleca cu ele. Oamenilor le place când simt că primesc ceva gratuit. În plus, de fiecare dată când persoana respectivă va face duș acasă, îți face și reclamă. Aș include prețul halatelor în costul camerei.

Apoi la fiecare etaj aș pune un birou și un băiat sau o fată de serviciu lângă lift. Munca lor ar fi să salute clienții și să se asigure că le sunt îndeplinite clienților orice dorință sau capriciu. Aș avea pături adevărate – nu chestile alea sintetice, maro care sunt în hoteluri. Fiecare cameră ar avea un pat cu iatac. Cât ar putea costa? Sunt doar patru stâlpi și un pic de perdea. Dar te *simți* regește – în special amanților le place. Și la răsăritul soarelui mi-aș duce toți angajații în parcare și i-aș pune să facă sărituri și să strige: „Clientul are întotdeauna dreptate, chiar și atunci când greșește.” I-aș lăsa să facă asta până când le intră în cap, chiar dacă mi-ar lua o oră în fiecare dimineață. Iar pe cei care chiar nu pricep, i-aș trimite cu autobuzul la Marriott.

Viața e atât de simplă, sincer. Gândindu-te bine la ce vor oamenii, analizând ce nu le oferă ceilalți și apoi oferindu-le. Apoi taxează-i.

Mai e un lucru asupra căruia vreau să te concentrezi pentru că va deveni vital pentru tine pe măsură ce îți va crește conștient abundența. Lumea e bogată, foarte bogată, în special democrațiile vestice. Dacă citești cartea asta, mai mult ca sigur că trăiești într-una din aceste țări foarte abundente. Dacă nu trăiești, mută-te. Ca să fi abundent, trebuie să-ți petreci timpul în dimensiuni abundente.

Oamenii au tendința să se concentreze asupra lipsurilor. Rar se concentrează asupra lucrurilor care există sau sunt reale sau disponibile. De exemplu în Statele Unite în momentul ăsta sunt aproximativ șase milioane de oameni cu ajutor de șomaj. Aproape 105 milioane de oameni fac parte din forța de lucru, asta înseamnă că sunt 99 de milioane care nu primesc ajutor de șomaj. Aceste persoane câștigă în medie aproape 20.000\$ pe an. Dar mulți dintre ei câștigă mult, mult mai mult. De fapt, mai mult de un milion dintre ei sunt milionari.

Să spunem că dublăm salariul mediu, adică 40.000\$ și îi înmulțim pe cei care câștigă în America suma asta. Vei fi surprins să vezi că sunt mai mulți oameni în categoria 40.000\$-și-mai-mult decât cei care primesc ajutorul social. Asta înseamnă că pentru fiecare dintre cei care nu muncesc sunt mult mai mulți care sunt abundenți și care câștigă mult mai mult decât media națională.

Metoda asta poți s-o aplici la fiecare democrație vestică pe care vrei s-o analizezi. De exemplu Anglia. Dacă tragi o linie de la Cambridge la Bristol, în zona sudică de la linie sunt doar câteva mii păturate. În acel loc trăiesc unii dintre cei mai abundenți și bogați oameni din lume. Averea lor e vastă. Împreună sunt proprietarii unui procent serios din lume. E interesant că ei sunt unii dintre cei mai mari cumpărători străini de terenuri și proprietăți din Statele Unite. Dacă citești ziarele britanice ai impresia că totul se duce de răpă și că acei oameni pot cu greu să aibă două lire în buzunar. Nu asta e adevărul. „Ah, dar”, vor spune negativiștii, „cum rămâne cu nordul Angliei? E așa de nenorocit și sărac și stors de vlagă și industria acolo merge atât de prost.” Le-aș răspunde: „Adevărat. Dar o parte pozitivă și minunată a nordului Angliei este că nu e departe. O călătorie cu autobuzul de 30£ te duce în spatele liniei Cambridge-Bristol, chiar în mijlocul acțiunii. În plus, nu există vreun motiv pentru care să nu te descurci altundeva. Atât doar că unele locuri sunt mai deschise spre abundență decât altele.

Ego-ul / personalitatea vrea să stea într-un singur loc și să rămână acolo, să fie înconjurat de ceea ce știe, chiar dacă nu e atât de plăcut. Și totuși, una din caracteristicile oamenilor bogați este că se mișcă des. Și așa cum abundența naturii este formată din bucăți, unele locuri sunt verzi și fertile în timp ce în alte locuri este deșert. Abundența lumii tinde să se strângă în zone specifice. Piețele vin și pleacă, valorile cresc și scad. În zilele noastre ca să te integrezi în acele zone bune, ai nevoie de metode bune de comunicare, informații pe care să te poți baza și două picioare rapide.

Oamenii de success sunt de obicei mai vioi decât cei care nu au success. Spiritul lor agitat provine din creativitate și successul îi detașează de viziunea mai rigidă asupra vieții – se integrează în flux. Așa că cei activi și cei care se mută des, prin natura lor se mișcă mai repede, își asumă mai multe riscuri și investesc mai mult în lume decât semenii lor mai puțin activi. S-au contopit, ca să spunem așa. În felul acesta au dreptul natural la un stil de viață mai fluid, mai liber. Nu pentru că ar împărți cineva ici și colo insigne de merit care aduc noroc. Ci pentru că aceora care au energie li se adaugă pe cale naturală mai mult.

Trebuie să fi de acord să te implici. Poate că ai făcut deja asta. Poate că trebuie să-ți revizuiești acțiunile și să-ți concentrezi forța intenției. E foarte probabil ca mulți dintre voi să fiți doar la un milimetru distanță de încărcătura finală. Țineți-vă bine. Nu vă pierdeți speranța. Fiind implicat de multă vreme și cu multă forță, vei realiza că într-un final sistemul livrează. Prea mulți renunță înainte de plata finală.

Între timp va trebui să lucrezi asupra energiei tale, pentru că la acest nivel banii tăi sunt energie și nimic mai mult. În timp ce-ți ridici nivelul energiei, apar și oamenii. Și până atunci nu vei mai avea probleme să-i taxezi. E foarte simplu. Pe măsură ce devii mai puternic, totul este din ce în ce mai ușor.

Hai să trecem la studiul energiei, să vedem cum îți vei ridica nivelul energiei.

[Prima pagină](#)

A FACE BANI E O NIMICA TOATĂ

Cât investești, atât primești și motivul pentru care sunt atât de mulți cei care duc lipsă de bani este că ei investesc puțin. Dacă te dedici ca să intri în fluxul mersului banilor, va trebui să te obișnuiești să generezi aproape mereu energie.

Înainte de a te apuca, hai să studiem calitatea energiei pe care o emani așa încât atunci când energia ta se va amesteca cu cea a economiei de piață, să ai nevoie doar de cantități mici din ceea ce reprezintă ca să poți genera în schimb cantități mari. Dacă nu, te condamni la o viață într-o continuă luptă obositoare, o viață în care la fiecare pas vezi cum lumea nu-ți răspunde sau nu-ți acceptă în termeni comerciali lucrurile pe care le oferi.

Conștiința abundenței e ușor de câștigat. Să o ai, e o parte naturală din *metoda* ta. Trebuie să analizăm trei titluri importante și atitudinea ta relativ la ele.

- Abundența intelectuală
- Abundența emoțională / spirituală
- Abundența fizică / comercială

Dacă te gândești la societatea noastră, vezi cum generația mai în vârstă care a trecut prin timpuri mai grele, susține de multe ori ideea că lipsurile sunt la ele acasă. Toată cultura și chiar și proverbele noastre susțin această idee. Spărtura până e mică trebuie cârpită. Un ban economisit e un ban câștigat. Cei slabi cu duhul vor stăpâni împărăția cerurilor. (Am întâlnit un om slab cu duhul. E un avocat evreu din Philadelphia. E mai bogat decât Dumnezeu.)

De câte ori n-ai auzit că trebuie să muncești din greu ca să faci bani? Cine ți-a spus asta? Oamenii care ți-au spus asta, sunt cei care au avut experiențe grele în viață. Vroiau să treci și tu prin aceleași experiențe, să li te alături ca ei să nu se mai simtă atât de singuri. Oamenii care încearcă să te convingă de lupta pentru viață sunt aceia care prin virtutea acelei lupte, știu foarte puține despre cum să se descurce. Cel mai bine e să nu-i folosești ca sfătuitori.

Bineînțeles că ideea că lupta grea și munca pe brânci e inevitabilă, e o aberație. În interiorul energiei abundenței nu se duce o luptă, e doar un flux. Dacă te lupți, trebuie ajustat ceva în gândirea sau în metoda ta. Efortul este o parte naturală din starea noastră fizică, dar lupta este un efort combinat cu sentimente și asta nu e normal și nu e sfânt. Nu ai nevoie de așa ceva.

Dar nu e de mirare că ne luptăm, pentru că toate instituțiile care controlează fluxul informațiilor către oameni – că e vorba de religie, media sau birocrăție – trebuie să facă apel la numitorul comun. Nici un politician nu se poate urca pe cutia lui portocalie ca să spună adevărul în felul acesta: „Țara asta este de-a dreptul abundentă, 95% din populație se descurcă chiar bine. Hai să nu ne mai interesăm atât de mult de muritorii de foame; și așa nu sunt mulți.”

Așa că o parte din intelectul abundenței tale va trebui să treacă în spatele marilor minciuni ale vieții, minciunile ținute în viață prin mintea oamenilor tic-tac. Mintea lor nu va fi de acord niciodată că lucrurile merg de fapt bine, chiar dacă așa ar trebui să devină. Conceptele oamenilor tic-tac trebuie să susțină un disconfort constant, ca să poată avea un control asupra tuturor.

Instituțiile lumii ca și mintea omului obișnuit au un interes enorm să-și stabilească normele la un nivel scăzut. În acest fel nimeni nu trebuie să câștige prea mult ca să reușească. Și dacă vor da greș, nici nu vor pica de la o înălțime prea mare.

Imaginează-ți conducătorii afirmând: „Hei, abundența e naturală și toți cei care nu vor câștiga 100.000\$ pe an vor fi dați afară pentru lipsă de efort.” Într-o campanie electorală sloganul ăsta ar cădea ca un balon de cărămidă. Dar metafizic chiar asta se întâmplă. Cei care creează puțin sau deloc sunt penalizați de circumstanțele vieții, pentru că le este luată bogăția posibilităților. Așa că poți crea orice fel de circumstanță neadevărată, pentru că într-un final adevărul tot va ieși la suprafață. Va sta acolo în fața tuturor, ca și când ți-ar fi aruncat cineva o omletă spaniolă plină de grăsime pe piept. Va fi imposibil de ignorat.

Ca să fi bogat trebuie mai întâi de toate să accepți asta intelectual. Trebuie să gândești ca un om bogat. Ajungi la asta prin două metode. Mai întâi nu accepți niciodată vreun concept de a avea puțin sau de lipsuri în circumstanțele tale; și altceva, nu tolerezi niciodată sărăcia celorlalți. Când o parte din această schimbare devine conștientă, vei începe să te aliniezi și să recunoști bogăția lucrurilor. Așa că atunci când o limuzină arătoasă va trece pe lângă tine pe stradă, în loc să spui: „Un sclav capitalist, trebuie să fie un excroc.”, mai bine ar fi să îți spui cât de bine arată o limuzină lungă și cât de simplu este de obținut.

În plus e important să nu privești niciodată successul altei persoane ca pe o confirmare a lipsurilor tale. Când auzi de un prieten care se descurcă bine, e foarte ușor ca successul acestuia să scoată în evidență faptul că tu poate nu te descurci la fel de bine. E vorba despre modul de gândire. Dacă prietenii tăi se descurcă bine, îți poți dezvolta o gândire care să folosească successul lor ca să confirme și să susțină faptul că lumea e cu adevărat un loc creativ unde îți dorești să trăiești. Successul lor trebuie să fie încurajator, pentru că dacă ăla a reușit, atunci vei putea și tu.

Dar trebuie să îi permiți gândirii tale să se extindă și să accepte imaginea abundenței absolute ca fiind naturală. Asta poate fi greu pentru că suntem programați pentru lipsuri prin o mie unu mesaje care au ca punct central lipsurile noastre. Mai mult, suntem influențați de bombardamentul constant pe care mediocritatea ni-l oferă ca adevăr. Nu ești doar produsul tuturor informațiilor care circulă, ci ești și produsul multor idei de care nu ești conștient.

Mintea ta adună și înmagazinează toate evenimentele conștiente, dar este în același timp și proprietarul acelor frânturi de informații care le adună subliminal. Deseori nu ești capabil să te împotrivești ideilor subliminale care ți-au intrat în minte. Poți fi într-un supermarket cu un cărucior plin de marfă, simțindu-te abundent, și o persoană la trei-patru raioane mai încolo, ia o cutie de fasole, se uită la ea și spune: „Fir-ar să fie! Lumea se duce de râpă! Nu pot să-mi permit asta.” Chiar dacă acest comentariu poate fi cu 40 de decibeli sub nivelul tău auditiv, îți intră în minte și poate forma o parte integrantă din realitatea ta.

E normal să crezi că gândirea ta nu e influențată de energiile celorlalți, dar adevărul e că este. Tot ce crezi și simți e format din experiențele tale de viață și acele experiențe sunt reflecția tuturor stărilor conștiente pe care le-ai avut în timp. Acea conștiință a fost și este produsul a orice crezi că e real. Așa încât să spui că nu ești influențat de gândurile celorlalți este ridicol, pentru că dacă ar fi să urmezi firul și să examinezi fiecare experiență din viața ta, ai putea într-un final să înțelegi cum s-a creat –

și cum a asimilat-o mintea ta. Mai devreme sau mai târziu vei afla cum a ajuns acolo și îți vei da seama că a venit de la altcineva.

Omul obișnuit are o experiență a lumii foarte limitată. De exemplu, doar câțiva oameni călătoresc în afara granițelor propriei țări și chiar un procentaj și mai mic vizitează mai mult de, să zicem, zece alte țări. Totuși toți oamenii au o părere despre ce se întâmplă în lume, chiar dacă de fapt nu au nici cea mai vagă idee despre ce vorbesc. Iubesc statisticile în care îl întreabă pe omul de pe stradă ce crede despre Golful Persic sau altele în genul acesta. 60 la sută spun că guvernul încurcă treburile, 32 la sută spun că se descurcă bine și opt la sută răspund: „Nu știu.” Am cel mai mare respect pentru cei care răspund că nu știu pentru că ei sunt singurii care spun adevărul. Restul vorbește de obicei verzi și uscate!

Și la fel e și cu gândirea despre abundență. Tot ce ai învățat provine de la altcineva. Mai mult ca sigur că ce ai învățat a fost extrem de vlăguit și infectat de părerea altora. Ai preluat ideea ca făcând parte din realitatea ta și ai proiectat-o în conștiință. Puțin câte puțin circumstanțele pe care le-ai întâlnit în viață au început să reflecte ce crezi. Așa că erai în stare să accepți părerile altora ca făcând parte din experiențele tale personale și în felul acesta să confirmi că, spre exemplu, banii se fac greu.

În felul ăsta de fiecare dată când te apropii de o grămadă de bani care poate fi făcută rapid, se întâmplă ceva care să te saboteze și trăiești într-o realitate care nu ajunge la nivelul rezultatului final așteptat. Intelctual îți este de multe ori greu să înțelegi de ce. Odată ce ai trecut prin genul ăsta de eșecuri de trei-patru ori în câțiva ani, ești cicatrizat pe viață – cu excepția cazului în care ești destul de puternic să contrazici acea energie.

Mersul banilor – Conceptul 5

„Deoarece banii sunt un important simbol psihic al siguranței, orice gând care îți susține nesiguranța îți afectează capacitatea de a face bani. Banii curg înspre stabilite și fug de opusul acesteia.”

Să-ți pui la punct o gândire destul de puternică să te apere de bombardamentul energiei negative, nu e un proces complicat, dar ai nevoie de disciplină mentală. Te forțează să-ți șlefuești mereu mintea, ca să treacă peste propriul tău negativism și peste atitudinea negativă a celorlalți. Dacă de exemplu îți studiezi gândurile în fiecare zi câte o oră, vei descoperi cu mirare că ai în medie între șase și zece gânduri despre nesiguranță în fiecare oră.

Gândurile acestea pot fi îngrijorări pentru sănătatea ta, despre siguranță sau răniri. Pot fi mai multe griji pentru bani. „Dacă îmi las mașina aici, oare mi-o fură?” Sau vor exista câteva emanații din nesiguranța generală pe care mintea o crede a fi reală. Apoi în timp ce îți urmărești cu atenție gândurile, observă cum multe din aceste griji au ceva de-a face cu banii. Vei observa că mintea este mereu preocupată de distrugerea sau pierderea a ceea ce are – oare are destul? Dacă va fi totul distrus – și așa mai departe.

Când vrei să faci o afacere și aceasta se duce de răpă, mintea nu înțelege logic ce s-a întâmplat. Totuși îți sunt înghesuite în conștiință sute sau chiar mii de idei negative care îți subminează încrederea și îți distrug stabilitatea psihică. Pe măsură ce îți incluzi eu-l distrus în circumstanțele vieții, e normal ca acele circumstanțe să reflecte aceeași nesiguranță.

Oamenilor le e greu să realizeze că aceste două aspecte ale vieții care nu par a fi conectate, sunt de fapt interconectate. Deoarece banii sunt un simbol psihic major al siguranței, fiecare gând care îți susține nesiguranța, îți afectează abilitatea de a face bani. Acele gânduri îți creează un dezechilibru în energie. Banii curg înspre stabilitate și fug de opusul ei.

Această destrămare negativă a încrederii în propria ta persoană emite semnale care sunt imediat recepționate de ceilalți. Aceste semnale le amintesc de propria lor vulnerabilitate. Oamenii nu se vor despărți de banii lor, decât dacă se simt în siguranță. Dacă au cel mai mic dubiu, își vor lua tălpășița.

Ca să rezolvi acest aspect al vieții, trebuie să te antrenezi să te simți în siguranță, chiar dacă nu ai nici o dovadă că așa stau lucrurile. Trebuie să-ți găsești un loc în nesiguranța lucrurilor și să te simți confortabil. Nici măcar atunci când lucrurile nu vor merge bine, să nu-ți vociferezi negativismul. Lumea se schimbă, mai e și ziua de mâine și toate se vor rezolva într-un final. Dacă ai suferit o pierdere financiară majoră, consolează-te cu gândul că în primul rând ai fost destul de puternic ca să faci acei bani. Acum energia ta e în urcare și nu va mai dura mult până vei înlocui banii pierduți. Conștiința puternică despre viață și bani e doar un obicei. Schimbă-ți obiceiurile, dacă de asta e nevoie. E simplu, sincer.

Ca să reușești în viață va trebui să ieși în față și să-ți agiți fundul, pentru că sistemul e împotriva ta. Ca să devii bogat, trebuie să-ți exerciți puterea *voinței* ca să treci de balonul de control care ne înconjoară. Se știe că 96% din americanii care muncesc ies la pensie cu o avere netă de numai 400\$. E amețitor. Din restul de 4%, 2% au o pensie mulțumitoare și 2% au devenit foarte bogați. De ce se întâmplă asta?

Pentru că la fiecare colț ți se iau bani. Primești formulare pentru taxe de plătit 24 de ore pe zi. Fiecare mișcare pe care o faci este taxată. Sistemul e făcut în așa fel încât să nu-și dea nimeni seama ce taxe s-au plătit. Nu poți urmări fiecare cumpărătură sau ce procent din preț reprezintă taxa.

De fiecare dată când ți se ia un dolar, pierzi pe viață dreptul de a mai folosi acel dolar. Sistemul ia 40-50% din venitul tuturor, anual. Așa că guvernul controlează cea mai mare parte de capital. Tot el dă de lucru celor mai mulți oameni. Jumătate din forța de muncă lucrează în guvern sau în companii care au contracte numai cu sistemul. Guvernul deține aproape tot pământul – doar un procentaj minor aparține proprietarilor privați. În plus, puterea controlează și reglementează piața pe care trebuie să opereze cetățenii. Este exact ca în mafie. În sistemul tic-tac oamenii sunt oricum prea apatici ca să lupte împotriva acestei prostii și să devină oameni de succes.

Democrațiile vestice sunt cele mai libere din lume. Desigur, nimeni nu afirmă că n-ar fi corectă și Constituția Americii, pentru că este cea mai sofisticată politic de pe planetă. Dar deși avem un sistem judiciar bun și suntem protejați de „Bill of Rights”, avem prea puțină libertate financiară sau chiar deloc.

Mersul banilor – Conceptul 6

„Cea mai mare răzbunare este să îți meargă bine.”

Cum ar putea omul obișnuit să se simtă liber și să-și dezvolte conștiința abundenței când sistemul îi ia jumătate din profit și îi controlează fiecare mișcare

comercială? În circumstanțele acestea, ce face democrația pentru tine? Poți să votezi din când în când, ceea ce e mai bine decât să nu ai dreptul la vot, dar dacă nu poți controla ce face tipul după ce ajunge în Parlament, ce rost are?

Mă fascinează sistemul politic american pentru că odată ce cineva și-a ocupat un loc în Congres, acesta este foarte rar eliminat prin vot. E aproape la fel ca în Rusia. În perioada electorală mulți dintre politicienii americani sunt realeși fără a avea oponenți sau fără o luptă adevărată. Peste 90% sunt înapoi pe aceleași poziții peste o săptămână. Acest lucru se întâmplă pentru că în America există o practică fascinantă prin care poți să îi dai unui membru din Congres sume mari de bani ca să îi câștigi afecțiunea, și cadoul acesta nu e considerat mită sau ilegal. Bineînțeles că politicienii au fost cei care au împământat regula asta. Bani gratis și astfel puterea e intoxicant de mare. Nimeni nu va vota ca să schimbe asta. Odată ce și-a luat locul în primire, membrul își va constitui un cufăr mare de război, pe care îl va folosi împotriva oponenților în perioada electorală.

A doua parte a acestei practici, care te amețește, este că atunci când un politician iese la pensie, are dreptul să păstreze sumele de bani necheltuite din cufăr. Mulți au peste un milion de dolari puși de-o parte pentru zilele de pensie. Cum și de ce să voteze o persoană care a beneficiat în felul acesta, împotriva intereselor care aduc bani gratis în sume atât de mari? Poate omul obișnuit să facă rost de o asemenea bogăție? Nu, forțele de la putere sunt cele care au nevoie de votul și de puterea lui, nu individul.

Dacă are cineva posibilitatea să-i ofere unui congresman o sută de mii ca să reglementeze prețul pulpei de vită – așa încât omul obișnuit să plătească mai mult – e normal ca forțele de la putere să facă asta. Ce înseamnă o sută de mii în comparație cu un dolar sau doi în plus dat pe fiecare bucată de carne de vită consumată în țară? Nu e de mirare că politicienii sunt atât de disprețuiți și nu sunt plăcuți de oameni. Să fim sinceri – dacă senatorul tău ar cădea de pe o stâncă, vei regreta pe moment că nu ai fost tu acela care l-a împins și cu siguranță nu ai pierde nopțile gândindu-te la decesul lui, așa-i? Bineînțeles că politicienii nu văd lucrurile la fel. Se amăgesc că au câștigat afecțiunea oamenilor – la fel cum făcea și Mussolini – și vorbesc într-una despre serviciu și dedicare, în timp ce în fiecare zi votează ca să-i lege pe oameni și mai mult. În final, omul obișnuit, realizând că nu poate învinge sistemul, renunță. Nu e de mirare că oamenii în majoritatea lor sunt apatici politic. Ce alte opțiuni au? Apatia în fond e o calitate dorită mult de guvern pentru că o populație care doarme nu citește printre rânduri. Oamenii tic-tac sunt ieftin de controlat.

De-a lungul anilor oamenii care au fost la putere ne-au legat de mâini și de picioare prin reglementarea și taxarea tuturor activităților noastre comerciale. Nu s-ar supăra nimeni dacă ar contribui puțin la oala comună, dar în timp sistemul s-a dezvoltat acolo unde există mii și mii de agenții reglementare care iau fructele muncii noastre și asigură controlul asupra sistemului. Atâta timp cât nu vrei să faci nimic, ești liber ca pasărea cerului. Dar dacă traversezi strada și deschizi o pizzerie, 20 de oficiali guvernamentali ți se urcă în pat. Cei mai mulți oameni de afaceri independenți din această țară lucrează de fapt pentru guvern. Jumătate din săptămână lucrează degeaba pentru a plăti ceea ce se spune a fi taxe „datorate”, iar o parte din restul săptămânii e pierdută ca să hrănească sistemul birocratic prin acte și declarații de profit.

Gândește-te la asta: toți banii din lume aparțin de fapt guvernului. Sunt ai lor. Ei i-au tipărit și deși ne-au oferit și nouă câțiva ca să ne jucăm cu ei, s-au asigurat că într-un

final îi vor primi înapoi. Ceea ce ai este de fapt un împrumut de la ei. Îți pot fi luați cât ai clipi din ochi.

Cei mai mulți americani nu-și aduc aminte când Roosevelt a dat niște legi prin care le este reposadat tot aurul. Cu puțin timp în urmă, Mexicul a avut la putere un tip simpatic, numit Presidente Madrid. A rămas fără bani pentru că în timp ce poporul său murea de foame, el își construia nenumărate palate. Dar neînfricatul „Presidente” nu a lăsat problemele financiare să-i strice distracția. A naționalizat toate băncile și a lăsat peso-ul să se devalorizeze, fiind cotelat la rata de schimb de la 8 peso pentru un dolar la 2400, acolo unde se află și astăzi. Mulți dintre mexicanii muncitori și-au pierdut averile peste noapte.

Ceilalți, bănuind înspre ce vrea să se îndrepte Madrid, au început să-și scoată din țară banii, cu miliardele pe săptămână. Normal că ziarele guvernamentale le-au spus că sunt trișori și nenorociți pentru că nu vroiau să piardă tot. În acest timp Congresul Statelor Unite îl finanța pe Madrid în prostie. Iluștrii noștri conducători au scăzut 8 din 2400 și dintr-o dată au găsit 2392 de motive bune pentru care să-i trimită lui Madrid milioane de dolari ca să rămână în funcție. Pentru Mexic rezultatul final a fost distrugerea infrastructurii capitalului și pe măsură ce banii ieșeau din țară, oamenii au fost sărăciți și mai mult. Afacerile americane de peste graniță, cum era în Juarez, se bucurau de treaba asta. Puteau conduce o fabrică întreagă la costul unei gogoși pe săptămână. Pentru americani rezultatul a fost că cifra imigrării ilegale de peste Rio Grande s-a urcat la cer. Serviciile sociale ca cele din L.A. au fost sub o presiune imensă, refuzându-le drepturile și cetățenilor legali, care-și plăteau taxele. Mai mult, situația încă nu s-a rezolvat. Într-o zi oamenii din Mexic se vor supăra rău de tot. Când se va întâmpla asta, vor învinovăți Statele Unite – pe bună dreptate, părerea mea – și vor distruge totul. Îi va costa pe plătitorii de taxe o mână și un picior ca să ajungă să rezolve lucrurile. Nu poți ignora un elefant nebun care îți distruge toată grădina.

Nu e de mirare că omul obișnuit Joe nu crede că lumea e cu adevărat abundentă, din moment ce trebuie să opereze într-un sistem care îi ia luxul din viață și i-o lasă cam goală. Bineînțeles că forțele de la conducere nu au aceeași problemă. Din cauza asta avem o lume în care unii sunt putred de bogați în timp ce restul abia se târăște sau se descurcă bine, dar pentru omul obișnuit e greu să ajungă să aibă un surplus.

Ce e de făcut? Tu nu poți să faci nimic. Asta este. Te sugerează de energie numai dacă te superi. Ai patru opțiuni. Mai întâi poți să fi o mică parte din sistem și să te mulțumești cu asta. Sau ai putea să te alături claselor privilegiate și să te agăți de banii grațiuți, livrând câni de cafea la Pentagon pentru o mie de dolari livrarea. În al treilea rând poți trăi ca un neadaptat și să acționezi în afara sistemului. Sau poți accepta că trăiești în circumstanțe nefavorabile și totuși să profiți de asta. Cea mai mare răzbunare e să îți meargă bine.

Dar există o slavă salvatoare în toată harababura asta. Chiar dacă guvernul îți ia jumătate din bani, este totuși posibil să faci o avere nemaipomenită cu jumătatea care ți-o lasă. Taxele și reglementările doar întârzie atingerea libertății financiare, dar nu te pot opri de tot. Ideea principală este să nu te lași influențat prea mult de situație și să te îndrepti înspre țintă indiferent ce s-ar întâmpla. După cum ziceau romanii „Nom Illegitimi Carburundum” sau tradus „Nu-i lăsa pe nenorociți să te pună la pământ.”

Așa cum atunci când nu ești în siguranță trebuie să te simți în siguranță, în dimensiunea asta trebuie să te simți liber financiar în suflet, chiar dacă la începutul

carierii, cel puțin, nu e cazul. Trebuie să înțelegi că nu există garanții în viață, nu există o siguranță absolută și de obicei nu există o cale simplă spre succesul financiar. Va trebui să depui niște efort. E ridicol ca mintea să alerge după siguranță: nu o va atinge niciodată și iritarea căutării constante distruge stabilitatea existentă.

Prin urmare e mai simplu să accepți că nu ai nevoie de siguranță. Nu ai nici măcar nevoie de un sistem care să te favorizeze. Tot ce e necesar, e ce ai deja, adică energie și creativitate. Nu trebuie să devii nemuritor ca să fi în siguranță. Trebuie doar să realizezi că ceea ce ești acum e destul ca să fi în siguranță și mai mult decât destul ca să fi în abundență pentru tot restul zilelor, în ciuda circumstanțelor. Ai nevoie doar de *tine*, simțindu-te confortabil în propria piele.

Apoi mută-ți gândirea din marea nemulțumire a vieții și vei începe să vezi că Legea Universală care se ocupă cu destinul nostru, este de fapt absolut corectă. Viața e dreaptă, chiar și atunci când nu este. Și deși oamenii tic-tac insistă că ghinionul și norocul sunt reale, acea părere chiar dacă e împărtășită de milioane, nu înseamnă că e adevărată. E doar o părere. Am observat că la unele nivele tic-tac, oamenii nu-și controlează deloc afacerile și cred că în felul ăsta se lasă pe mâna destinului. În orice caz există un nivel de acțiune în afara stadiului tic-tac, în care îți asumi responsabilitatea pentru circumstanțele vieții tale și înțelegi că prin proiectarea corectă a conștiinței și a acțiunilor în realitate, poți domina realitatea, trecând peste restricțiile realității și mișcând-o în orice direcție vrei. Doar pentru că un milion de oameni de lângă tine nu știu cum să facă treaba asta, nu înseamnă că tu greșești și ei au dreptate.

În plus, proiectarea propriei puteri îți oferă singura siguranță pe care o vei avea vreodată sau de care vei avea nevoie. Apoi metafizica Legii Universale devine corectă pentru că trăiești numai prin proiecția mentală, emoțională și spirituală a ceea ce reprezینی. Așa că ceea ce primești îți aparține. Întâmplările îți aparțin personal și la acest nivel viața devine simplă, pentru că nu mai consumi energie sau gânduri întrebându-te de ce asta și de ce cealaltă. Totul e evident. Și în adevărul natural al lucrurilor, ce trebuie făcut e de asemenea evident. Viața preia o altă însemnătate pentru că așa vrei tu să fie.

Ca să faci mulți bani trebuie să te hotărăști să devii puțin anormal. Oamenii normali rar au succes și succesul pe care-l obțin e stricat de disconfortul din viață. Așa că atunci când fac un fișic de bani le este nefolositor și de fapt îi prinde și mai strâns în ghetto-ul minții.

Prin anormal nu vreau să spun să devii un ciudat, ci să preiei conștiința abundenței diferit de felul în care gândește majoritatea oamenilor. Trebuie să încerci să schimbi felul în care simți și acționezi – nu doar din punct de vedere monetar – dar și din punctele de vedere spirituale și fizice din care analizezi viața. Încerci să devii o ființă cu adevărat independentă – abundența e un aspect al acelei independențe. Pe măsură ce incorporezi acțiunea de a face bani în căutarea ta spirituală, îi conferi mai multă importanță. Doar făcând bani de dragul banilor poate deveni insipid și plictisitor dar atunci când succesul financiar e legat de dorința ta spirituală pentru independență adevărată, atunci eforturile tale de a face bani preiau un fel de sacralitate.

Oamenii pierd asta de obicei din vedere. Mă întorc la ce am spus mai devreme, că oamenii tind să creadă că banii nu sunt spirituali. Asta pentru că în special în trecut religiile importante învățau oamenii că sărăcia e sfântă și bogăția nu. Cu ani în urmă când s-au pus bazele marilor religii, societatea era formată din regi, nobilimea care deținea pământuri și restul lumii. Religiile aveau nevoie de membrii ca să supraviețuiască, așa că

normal că trebuiau să atragă oamenii de rând, din care mulți erau săraci lipiți. Ca să câștige afecțiunea maselor, sărăcia trebuia să arate bine – foarte bine. Săracii ar fi întrebat: „Hei, cum se face că Dumnezeu tău mă lasă să mor de foame?” Nu exista un răspuns satisfăcător la asta. Așa că religiile au promis săracilor un loc special în cer, ceea ce era mai simplu decât să încerce să-i ajute pe toți cei în circumstanțe disperate.

Când te uiți la planeta noastră, mai ales în ziua de azi, obsevi că trăim într-un loc excepțional de luxos. După cum am spus, există un surplus de orice. Clima în cele mai multe locuri e temperată, apele sunt pline de bogăție și există la picioarele noastre orice fel de combustibil, minerale și chimicale de care vom avea vreodată nevoie. Soarele strălucește pe pământurile noastre și ne oferă o bogăție enormă. Există mai multă mâncare decât vom putea mânca vreodată. Există mai multă bogăție, creativitate și resurse decât vom putea folosi vreodată.

Gândește-te la asta: de ce ne-ar pune Dumnezeu sau Forța Divină într-o dimensiune de o asemenea bogăție și abundență incredibilă – o veritabilă Grădină a Edenului – și să se aștepte să fim săraci și să avem lipsuri? Nu are sens. E normal să folosim resursele din jurul nostru și să devenim treptat abundenți. Dumnezeu a prevăzut cu siguranță că există o mare probabilitate să fie așa. Având în vedere dimensiunea în care trăim, bogăția e naturală.

Să spui că asta e greșit filozofic și să faci sărăcia – care e atât de *nenaturală* – corectă, e o concepție proastă. Poate că servea unor interese bine puse la punct, dar sub guvernarea Legii Universale a naturaleții lucrurilor, asta nu poate fi un adevăr. Imaginează-ți un Dumnezeu care consideră ajutorul social și mâncarea gratuită sfinte și bune și în schimb consideră că deschiderea unei fabrici care le oferă creativitate și bogăție la, să spunem, o sută de familii, este greșită. Poți spune orice, tot nu e adevărat!

Dar am acceptat toate lucrurile astea și nivelul la care ni le-am însușit e probabil nivelul financiar pe care-l avem azi. Înțelege că, în cea mai mare parte, toate lucrurile pe care le-ai învățat ca fiind adevărate, la care ai ținut atât de mult în conștiința ta, sunt probabil două-treimi sau patru-cincimi ridicele.

În orice caz, prostiile și slăbiciunile pe care le-ai preluat sunt un cadou pentru că te ajută să urci. E o competiție să treci mai departe. Prin dificultatea acestei conștiințe fragmentate, poți transcede și te poți schimba așa încât viața ta să devină expresia unei energii colosale. Plăcerea de a fi în căutare îți dă un motiv să trăiești, care bineînțeles că e diferit de numai a supraviețui.

Gândindu-te grandios și bogat te va ajuta să treci peste sărăcia lumii dar nu ai nevoie doar de asta. Ca să îți dezvolti puterea financiară, va trebui să exiști probabil într-o realitate separată de status-quo. Status-quo-ul are puterea să te țină pe tine și pe restul lumii în frâu. Trebuie să ieși din laț.

Când mergi în piață și te uiți la prețuri, ceea ce vezi este doar o formă mentală, părerea oamenilor. Nu e neaparat real. Piața e formată în felul acesta pentru că banii pe care îi iau negustorii sunt considerați în mintea lor un preț rezonabil. Așa că piețele sunt mereu aranjate puțin în dezavantajul consumatorului. E o înțelegere tacită între producători, distribuitori și vânzători despre prețul pe care-l pot cere publicului și cu care pot scăpa. Piețele sunt aranjate ca să pună bazele și să dezvolte status-quo-ul!

În orașul în care trăiesc sunt aproximativ 12 benzinării. Fiecare benzinărie vinde benzina fără plumb la același preț. Nu e nici măcar o diferență de o zecime de cent. Coincidență? Nu prea. Aici benzina e cu aproximativ zece cenți mai scumpă decât în

restul statului. Ca să meargă aranjamentul ăsta, toți vânzătorii trebuie să ajungă la un acord, pentru că în mod normal e imposibil ca 12 oameni să fie din întâmplare de acord cu ceva. Așa că rezidenții care trăiesc aici plătesc mereu peste prețul normal pentru că acest cartel menține și apără forma mentală.

Chiar și pe piețele libere prețurile sunt aproape aranjate. Când intri într-un magazin și-ți oferă o reducere de 20%, ai impresia că ți se oferă ceva. Dar la ce ai reducerea? La forma mentală de pe piață. Prețul este un produs al sentimentelor. Nu există o valoare reală pentru nimic. Dar piețele sunt manevrate în așa fel încât odată ce s-a fixat un preț în timp, acea părere sau formă mentală devine rigidă. Concurarea acelei „păreri” formate este considerată o erezie și o amenințare pentru supraviețuire. Există de obicei o reacție adversă dacă ai curajul să lupți împotriva acestei manipulări emoționale a oamenilor platnici. Se întâmplă în felul acesta pentru că odată ce se formează un preț sau o practică de piață prin repetiție, prețul acela se întipărește în mintea participanților pe piață ca un drept dat de Dumnezeu. Devine o parte din tiparele care garantează supraviețuirea. Îl consideră rezonabil, așa că acțiunea de a contrazice status-quo-ul e un tabu.

Dacă de exemplu te-ai duce la vecinul tău într-o duminică după-amiaza și i-ai da 1.000\$ acesta ar fi încântat. Să zicem că repeți gestul în fiecare vineri timp de nouă săptămâni. Prin asta îi formezi un status-quo în sentimente. Până acum vecinul tău a inclus în bugetul lui banii gratuit. În a zecea vineri, fără să dai vreo explicație, te hotărăști să nu-i mai faci cadoul și nu te duci la el. Decizia ta ar avea o reacție negativă. Mai mult ca sigur că te va face comunist și nenorocit pentru că i-ai distrus mecanismul de supraviețuire.

Nu poți să te legi de prețul unei acadele. Făcând asta ți-ai distruge echilibrul. Dar poți din când în când să concurezi normele ca în felul acesta să-ți confirmi că realitatea ta e la fel de validă ca și a celorlalți. În seminarile mele le cer participanților să meargă într-un magazin, să aleagă un produs relativ scump, un televizor de exemplu, și să-i ofere patronului cu 20% mai puțin decât prețul inițial.

Încearcă și tu. Fă asta în fiecare zi timp de o săptămână, două sau până când te simți în stare să spargi balonul. Exercițiul te învață două lucruri: îți afirmă propria imagine și îți permite să înveți cum să te detașezi sentimental în timp ce proprietarul se agită în toate părțile. Are un televizor superb și strălucitor care costă 800\$. Iar tu îl privești în ochi și îi spui: „Mulțumesc, îl cumpăr. Uite 160\$ bani gheață!”

Următoarele două minute vor fi o pantomimă metafizică cum nu ai mai văzut vreodată. Imediat ce-ai făcut oferta, să începi să numeri banii. Proprietarul se va gândi mai întâi că glumești. În timp ce numeri banii, lasă privirea în jos. Astfel te aperi de puterea psihică a reacției lui. Indiferent ce va spune, comportă-te ca și când afacerea ar fi încheiată și strecoară o întrebare, de exemplu dacă oferă transport gratuit sau nu. Insistând prin aceste acțiuni, îți confirmi forma ta mentală, adică *Dă-mi televizorul ăsta cu 160\$*. Reacția lui e previzibilă. Nu o lua în seamă. Mergi înspre televizor și zâmbind ridică-l de pe teșgea. Susținându-ți prin acțiune oferta mică, încerci metafizic să impui o formă mentală, care să aibă rolul unei concurențe. Dacă proprietarul reacționează negativ, analizează reacția ta. Suntem dresați să ne comportăm ca oile. Când nu te comporti așa îți vin din subconștient amintirile din copilărie și simți că ești neascultător și obraznic numai dacă ai curajul să sugerezi un discount de 80%. Nu te pierde cu firea.

Când vei deveni mai experimentat în jocul ăsta, încearcă asta: du-te la un restaurant cu câțiva prieteni, măncați pe săturate și comandați tot ce vreți. Când vă aduce nota de plată, refuză să plătești. Cu voce tare, ca să audă toată lumea, spune ceva de genul ăsta: „Mâncarea n-a fost chiar atât de bună. Cartofii au fost cam reci.” Roagă-ți prietenii să te susțină. Ai nevoie de *voiuță* puternică pentru a scăpa cu așa ceva, pentru că legal nu ai deloc dreptate. Dar strategic tu ești într-o poziție mai bună pentru că restaurantul nu-și poate primi produsele înapoi.

Exercițiul ăsta e conceput pentru a-ți susține părerea care contrazice normele și pentru a-ți apăra părerea fără sentimente. Nu încerci să devii un luptător. Ci exersezi modalitatea prin care îți poți susține o părere care este diametral opusă față de cea din status-quo.

Să zgândări status-quo-ul e foarte distractiv. Chiar dacă vei plăti masa, vei obține totuși un discount de proporții. Spărgând balonul, îți afirmi propria imagine, un lucru vital pentru a face bani. Dar îți și confirmă că realitatea ta este la fel de validă, dacă nu chiar mai validă decât a celorlalți. Te antrenează să ai abilitatea să-ți susții părerile.

Încet-încet gândirea ta se schimbă din sfera tic-tac înspre o originalitate ieșită din comun. Gândire critică se numește. Când vei fi pus în fața unei situații în afaceri, îți vei fi antrenat mintea să vadă alte 12 posibilități pe care nu le-a observat nimeni. Stând în afara normelor îți dă posibilitatea unei libertăți creative pe care o poți transforma în bani.

Dar atunci când gândirea abundentă va deveni naturală, trebuie să fi atent la unele aspecte. Gândirea măreață e bună și de multe ori îți aduce rezultate favorabile. Dar în măreția asta există și posibilitatea colapsului. Dă-mi voie să-ți explic.

Să spunem că nivelul la care funcționezi acum este de o sută de mii pe an. Așa că acum începi să gândești în termeni de milioane. În drumul de la o sută de mii la un milion, va trebui să fi într-o stare de echilibru, să fi răbdător și să te concentrezi asupra lucrurilor zilnice astfel încât atunci când îți vei ridica privirea din munca ta, să găsești un milion.

În orice caz, de multe ori oamenii care susțin gândirea abundentă au tendința în primul rând să se auto-depășească și în al doilea rând să tindă spre fantezie. Atunci când imaginația îi duce în afara lucrurilor controlabile, totul începe să se destrame. În timp ce urci trebuie să te concentrezi, pentru că în urcare posibilitatea de a fi în dezechilibru este mai mare. Dacă mintea e cu mult înaintea ta, evenimentele actuale și responsabilitățile tind să fie neglijate – și neavând puterea ta de concentrare – ies de multe ori din flux.

De fiecare dată când ești în tranziție, trebuie să fi conștient că mutându-te de la A la B ai nevoie de mai multe echilibru și de o concentrare mult mai puternică. Circumstanțele cu care te-ai familiarizat – să spunem nivelul de 100.000\$ - le poți controla și domina pentru că te-ai obișnuit cu ele. Dar în timp ce te muți înspre nivelul de milioane de dolari, circumstanțele se schimbă și va trebui să te adaptezi treptat la ele, formându-ți o energie care să poată controla circumstanțe de zece ori mai mari.

Mersul banilor – Conceptul 7

„Concentrează-te asupra ceea ce știi sau ce funcționează. Nu lăsa atracția activității să te ducă mai departe de ce e confortabil și controlabil.”

De multe ori vei vedea că o persoană are o idee bună. Deschide o pizzerie și are success. Apoi încearcă să se extindă și deschide alte trei pizzerii, de obicei cu bani împrumutați. Noile restaurante îi consumă toată energia și pizzeria inițială începe să se degradeze. Acum lucrează 16 ore pe zi și din cauza efortului enorm pe care-l depune, ajunge din ce în ce mai mult într-o stare de dezechilibru.

În acest moment tipul e încântat de propria lui activitate. Se hotărăște să se poziționeze la zece milioane și-și deschide o companie de transport de alimente en-gros, chiar dacă știe puțin sau nimic despre tipul acesta de afacere. Dintr-o dată patru camioane transportă noaptea roșii și tipul e mulțumit de sine. Acum poate lucra 24 de ore pe zi și simte că merită. Între timp pizzeria numărul unu se dezintegrează și în a doua managementul subtilizează încasările. Apoi afacerea cu roșii se înrăutățește vertiginos și într-o zi îi vor pica tipului pe cap două tone de roșii. S-a terminat.

Trucul gândirii abundente este să-i permiți minții să te ducă tot mai sus, în timp ce îți ții ochii concentrați pe picioare. Concentrează-te pe ce cunoști sau pe ce funcționează. Nu lăsa atracția activității să te ducă în afara locului în care te simți confortabil și deții controlul. Amintește-ți că nu te grăbești. Poți ajunge la milion în șase luni sau în șase ani. Nu va conta prea mult pentru tine atâta timp cât ești echilibrat și savurezi viața pe drum.

De fapt mergând încet și savurând viața în timp ce mergi înainte, îți conferă călătoriei mai multă însemnătate. Uneori e distractiv să mergi cu viteza luminii. Dar trebuie să temperezi asta cu perioade de liniște, evaluând ceea ce a fost creat și având timp să dezvolți modalități de control așa încât eforturile viitoare să nu fie aruncate pe fundații subrede.

Ultima idee despre conștiința abundenței și gândirea măreață este să-ți amintești că mintea nu crede în propriile fantezii. E obișnuită să piardă vremea imaginându-și tot felul de lucruri care știe că nu sunt reale. Asta e una din distracțiile ei. Așa că dacă te depășesc fanteziile, mintea ta se complăce în situația astași refuză să aibă putere sau să se concentreze asupra lucrurilor monotone dar reale. Cu timpul ego-ul / personalitatea devalorizează acțiunile în care ești implicat în momentul de față și te duce într-o fantezie a intelectului. Rezultatul ar fi că tu ești nesatisfăcut de persoana care ești și de lucrurile pe care le-ai realizat și începi să te concentrezi exclusiv pe lipsuri.

În timp ce te concentrezi pe ce e ireal, țelurile tale devin din ce în ce mai greu de atins pentru că mintea știe că nu ai seriozitate în căutare. Gândurile tale sunt doar vise cu ochii deschiși și fiecare dintre acestea servesc confirmării că tu consideri că proiecțiile și țelurile tale sunt inaccesibile. Te deconectezi treptat de țelurile tale și începi să intri în stagnare. Energia pe care o ai nu este nici împluternicită, nici recunoscută de mintea ta și puțin câte puțin voiciunea îi este irosită. În jurul tău toate devin goale și fără viață. Apoi încercarea de a trece din zona moartă creată de tine spre fanteziile tale devine aproape imposibilă. Doar dacă, bineînțeles, mintea ta este pregătită să facă o întoarcere de 180 de grade, dar de multe ori nu este.

Pe măsură ce lucrurile mor, își fac loc apatia și negativismul. Apoi entuziasmul căutării se îndepărtează și se pierde, parțial prin ratare, parțial prin confuzie. Succesele trecute sunt uitate, eșecurile recente par mai reale ca oricând și într-un final se stabilește în viața ta ceea ce crezi că e real. În timp ce încet-încet îți scade energia, vei fi din nou în dimensiunea tic-tac și vei observa că ești învăluit total.

Ai fost avertizat. Expansiunea e dorită dar e și distructivă. Când o parcurgi treptat, confortabil, e o plăcere și o bucurie. Dacă se întâmplă prea repede, spiritul este copleșit și

într-un final va găsi o porțiță de ieșire. Așa că ori dai faliment, ori mori, ori căutarea ta se auto-distruge. Nu ai nevoie de așa ceva.

Uită-te la istoria economică a lumii după al Doilea Război Mondial. Lucrurile s-au extins enorm. Nu conta dacă aveam sau nu bani să plătim pentru expansiunea asta. Am creat o societate fără odihnă care vmereu mai mult. Așa că guvernul nostru tipărește bani ca să fie toată lumea fericită. Nimănui nu-i pasă că un dolar de după război valorează acum doar patru cenți. Vom avea de luptat împotriva acestui dezechilibru într-o zi. Expansiunea fără control este o modalitate sigură de a face loc colapsului.

Dacă ai o idee bună, perfecționeaz-o tot mai mult. Apoi du-o din acel microcosmos într-o macrosferă. Repetă schema de mai multe ori. Și bum! Dintr-o dată ai 800 de fast-food-uri. Tic-tac curat, sincer, dar trebuie să i te alături ca să scapi: singura cale de a trece de tic-tac este prin el. În timp ce mergi prin el, îți poți deconecta gândirea de la conștiința comună și poți acționa într-un mod apreciat de oamenii tic-tac. Dar vei avea o gândire liberă și personală.

În timp ce treci prin asta, îndreptându-te spre eliberarea ta finală, va trebui să începi să-ți asumi responsabilități pentru anumite lucruri și inclusiv pentru tine. Sunt puțini oameni bogați care nu acceptă responsabilitatea ca fiind ceva normal. Dacă ai evitat-o până acum, va trebui să te gândești câtă responsabilitate ești pregătit să-ți asumi. Chiar dacă inițial responsabilitatea este o neplăcere care trebuie evitată, sărăcia este o nenorocire și mai mare.

Asumarea responsabilității e doar o capcană dacă sentimentele tale sunt înlănțuite de responsabilitate. Există o modalitate prin care poți fi responsabil pentru foarte multe lucruri și să nu fi nemaipomenit de implicat sentimental. Pentru asta ai nevoie de încredere în tine. Am impresia că cel mai mare motiv pentru care oamenii fug de responsabilități, este că nu au încredere în ei sau le e frică sau simt că dacă se implică în ceva vor fi prinși în asta pe viață. Nici una dintre acestea nu trebuie neaparat să fie adevărate. Depinde de felul în care privești lucrurile.

Dacă nu te simți confortabil având responsabilități, atunci lasă cartea jos și fi de acord cu tine însuși că îți vei asuma responsabilități chiar dacă te simți sau nu confortabil făcând asta. Dacă nu, te condamni la o luptă continuă. În plus, nu trebuie să iei asupra ta dintr-o dată responsabilități majore. Acceptă să fi responsabil pentru unul-două lucruri. Îndeplinește-le satisfăcător, confirmă-ți că așa este și că o fost ca o briză și apoi pregătește-te pentru puțin mai mult.

A fi responsabil pentru puține lucruri și a fi responsabil pentru mai multe lucruri nu e prea diferit, sincer. Amândouă au nevoie de concentrarea și dedicarea ta – diferența e că atunci când accepți o responsabilitate mai mare, câștigi mai mult. Așa că dacă ești pregătit să fi responsabil pentru ceva, îți poți alege ceva enorm, pentru că în final îți va fi mai folositor.

Dacă vrei să ai grijă de un local de hamburgeri, poți avea grijă și de 800. Pentru că fiind managerul unuia, nu vei fi liber, dar acceptând responsabilitatea pentru 800, te vei elibera. Ca să ajungi să primești o asemenea responsabilitate, trebuie să fi de acord cu mintea ta că vei accepta asta. Fixează-ți în conștiință că ești pregătit să iei asupra ta din ce în ce mai multă responsabilitate și mai devreme sau mai târziu ți se va oferi. Asumarea responsabilității este un lucru care nu le place multora. Așa că atunci când unul din mulțime cere, ceilalți se debarasează cât de repede pot. Când își vor lăsa în seama ta responsabilitățile, zâmbește-le și apoi taxează-i.

Mersul banilor – Conceptul 8

„În drumul tău spre eliberarea finală, vei fi nevoit să-ți asumi anumite responsabilități chiar și pentru tine. Sunt puțini oameni bogați care nu acceptă responsabilitatea ca fiind ceva normal.”

Următorul pas spre gândirea abundentă pe care trebuie să-l discutăm, este dedicarea. Această calitate merge mână-n mână cu responsabilitatea. Vei vedea că de multe ori oamenii creativi au o reținere în a se dedica sau a se alătura. Și cred că dacă fac asta creativitatea lor va fi împiedicată, așa că niciodată nu se implică serios în piața vieții. Mai târziu vom discuta despre cheia numărul unu a succesului, pe care o numesc „acțiunea bine stabilită pe piață”. Atunci când afirmi că vrei să ajungi sus în viață sau vrei doar să faci ceva mai mult, trebuie mai întâi să te dedici prin gândire acestei afirmații. Cu alte cuvinte, asta trebuie să devină important pentru tine.

Nu are rost să spui că vrei ceva mai mult dar să nu fi prea sigur dacă vrei sau nu. Dacă vrei mai mult, va trebui să-i dedici energie acestei idei, energie pe care o vei preschimba în bani. Asta înseamnă că de multe ori agitația pieței îți va cere să intri mai adânc decât ești implicat acum. Poate însemna mai multă muncă sau mai multă responsabilitate, după cum am discutat, sau doar mai multă concentrare asupra ceea ce faci. Dar toate acestea pornesc de la ideea mentală că te vei dedica țelului.

Vei auzi de multe ori oameni care se plâng de starea lor financiară și în același timp vor spune că nu-i interesează banii. E adevărat că mulți oameni din fire nu sunt interesați să fie bogați și eu nu am nimic împotriva lor. Mulți se mulțumesc să trăiască în virtutea inerției, doar să aibă timp de pescuit sau de orice altceva. Dar dacă te-ai decis că vrei mai mult, atunci va trebui să-ți energizezi ideea. Să spui doar că: „Mi-ar plăcea să câștig la loto” nu rezolvă de obicei nimic, pentru că nivelul de energie sau entuziasm la care a fost conceput gândul acesta spune prin el însuși că vei face puțin sau nimic ca să-ți îmbunătățești statutul financiar. Dar dacă spui: „Vreau mai mult. Mă dedic și mă implic ca să am mai mult. Îmi voi ridica nivelul energiei și rezultatele se vor îmbunătăți cu 50% și-mi voi cumpăra și niște bilete la loto”, vei avea dintr-o dată un plan care funcționează.

Până acum ți-ai dezvoltat probabil o conștiință mai înaltă și ai trecut de ritmul fără rost al celor tic-tac, dar e important să-ți amintești că pentru a-ți transforma conștiința asta în bani, va trebui mai mult ca sigur să te întorci în sfera tic-tac ca să le vinzi ce ai. Când vei intra din nou, va trebui să respecti mersul normal al lucrurilor. Va trebui să joci jocul lor și să le respecti regulile. Dacă nu, îi vei îndepărta pe cei care sunt pe punctul de a-ți transfera banii lor. Și chiar dacă tu ai o perspectivă total diferită, va trebui să le joci jocul ca să nu-ți sabotezi planurile. Respectându-ți promisiunea făcută față de tine, va trebui să accepți să faci parte din sistem, chiar dacă numai pentru o perioadă scurtă. E greu să ajungi la sumele mari de bani fără să te alături sistemului. Nu e imposibil, dar e dificil.

Să spunem că ești un bun cântăreț de rock’n’roll și faci mici spectacole pentru câteva sute pe noapte. Ca să ajungi la banii serioși, ai nevoie de un contract cu o casă de discuri. Asta înseamnă că undeva, cineva, va trebui să pună la dispoziție o groază de bani ca să te ajute să faci înregistrări. Cel mai bine ar fi să te duci la o companie mare decât la una mică. De cum vei intra pe ușă vai fi față în față cu corporația: contabili, avocați,

directori de vânzări, oameni din PR și așa mai departe. Va trebui să le joci jocul. Chiar dacă creativitatea ta te face să simți că locul tău nu e acolo în momentul acela, ai face bine să te integrezi. Dacă energia ta e prea abrazivă sau depreciază sistemul, casa de discuri va da înapoi. Nu vor să investească câteva sute de mii ca să intre într-o zoo sentimental-financiară.

De multe ori oamenii creativi datorită talentului lor, simt uneori că nu aparțin unui loc. Așa că devin teroriști. Critică și distrug la fiecare pas. Și când încearcă să-și vândă creativitatea, se lovesc de reacțiile negative ale oamenilor. Și sunt apoi de părere că de fiecare dată când sunt pe punctul de a avea bani mulți, se întâmplă ceva care să-i devieze.

Trebuie să îți minte că pentru a te putea ridica deasupra vieții, trebuie să te implici și atunci când te implici trebuie să fi atent să respecti formele mentale sau dimensiunile acestora pentru că ele te vor asista în eliberarea ta finală. Asta înseamnă să te disciplinezi așa încât să rămâi în sistem până când vei strânge destui bani.

Bineînțeles că există tot felul de locuri de mega-abundență, care sunt complet în afara sistemului. Dar multe dintre aceste organizații sunt ilegale. În activitățile legale vei observa că, tocmai pentru că sunt în locuri marginale, sumele de bani sunt uneori limitate.

Un lucru pe care-l vei observa pe măsură ce te vei apropia de sumele mari de bani, este că în acele dimensiuni sunt multe persoane care se află acolo de multă vreme. De obicei acești sunt mai în vârstă, mai conservatori și într-un fel stabiliți acolo. Ca să-i atragi de partea ta, trebuie să-ți fi dedicat ție și ideilor tale. Dacă nu, ei se vor neliniști și va trebui să le fi dedicat *lor*. Spunându-le în față că greșesc doar pentru că ei țin frâiele, e o greșeală fatală. În timp ce urci să zicem de la 100.000\$ la 300.000\$, poți face ce vrei mai mult sau mai puțin, dar în urcarea de la nivelul acesta la 1.000.000\$ și peste, vei fi obligat să intri în joc.

Dacă împrumuți 5.000\$, nu-i prea pasă nimănui dacă ești sau nu nebun, atâta timp cât știi că-și vor primi cei 5.000 înapoi. Dar când te apropii de liga de milioane de dolari, dacă nu te auto-susții, vei pierde enorm de mult. În plus, genul de oameni cu care vei avea de-a face vor fi prin natura poziției lor acolo, foarte, foarte bogați.

Mulți oameni cred că oamenii bogați duc o viață relaxată, indolentă, cu puține griji și îngrijorări. E departe de adevăr. Cu cât ai mai mulți bani, cu atât mai mult va încerca restul lumii să te țină, încercând să ți ia. Una dintre plângerile bogaților este că se simt asupriți de faptul că toată lumea vrea ceva de la ei. Așa că în timp ce te apropii, ai face bine să dai impresia că ești dedicat și echilibrat, altfel vei primi multă respingere.

În trecut – fără să aibă ceva de-a face cu dedicarea – îți voi oferi câteva sugestii despre cum să te porți cu oamenii foarte bogați. Având în vedere că ei sunt mereu stresați că toată lumea vrea ceva de la ei, felul în care te poți apropia de ei este să nu vrei absolut nimic de la ei în afară de compania lor. Pe măsură ce te cunosc, vor avea încredere în tine și faptul că nu vrei nimic te face să pari total diferit. E posibil să-ți ofere sfatul sau sprijinul lor, dar atunci când vor face asta va fi ideea lor, nu a ta. Asta îți va da forță și ei se vor simți mult mai relaxați în prezența ta.

Alt lucru care-ți va fi de ajutor este că mulți au devenit bogați pentru că au vrut să aibă un impact asupra lumii. Au căutat acceptanță și o mai mare însemnătate a vieții și au luat-o pe un drum care i-a făcut bogați. Și-au dat seama spre dezamăgirea lor, că toți banii din lume nu le vor cumpăra o iotă de acceptanță, dacă nu se acceptă pe ei înșiși. Vor să li te adresezi ca unor oameni reali, nu ca unui cont bancar de 50 milioane\$.

În plus, nu au nevoie de lingușitori care să le consume energia. Au nevoie de prieteni adevărați care să le dea energie, mulțumire, încurajare și în compania cărora să se simtă bine. Indiferent câți bani ai, când ești în compania oamenilor foarte bogați, comportă-te ca și când ai fi egalul lor. Tratează-i ca pe niște egali ai tăi, cu respect, și ei vor ignora cât ai tu sau cât nu ai – și te vor trata și ei ca pe egalul lor. În acest moment tu te vei integra și ei vor câștiga un prieten adevărat.

Mi se pare foarte distractivă compania prietenilor mei care sunt foarte bogați. Pentru că toți au personalitate și au trecut prin multe în viață. Sunt interesanți și îmi place să învăț de la ei. Când nu te concentrezi pe banii lor, ei se relaxează și te lasă să intri în viața lor. Cel mai mare beneficiu pe care îl ai în compania lor este că poți crea un sentiment, o înțelegere, că așa cum sunt ei, nu sunt deloc diferiți față de cum ești tu. Și dacă ei au fost în stare să facă 50 milioane\$ în doi ani, atunci și tu poți. Mai mult decât atât, aceste persoane sunt în mijlocul evenimentelor și doar fiind acolo cu ei se transmite o anumită energie. Și chiar dacă momentan nu vor să-ți scrie un cec în timpul mesei, dacă-ți ții ochii deschiși, nici nu vei avea nevoie de el. Pentru că în timp ce beți cafeaua și un pahar de vin, conversația ajunge la performanțele companiei ABC Finance Inc. Și acționarul principal, care stă în fața ta amestecându-și cafeaua, tocmai spune că ABC își vor mări profitul de patru ori, își va dubla dividendele și va anunța că-și va împărți acțiunile două la preț de una. Bingo!

Gândirea abundentă îți fixează în minte că vei fi la locul potrivit în momentul potrivit cu informația potrivită. Nimic mai mult – pentru că a face bani are puțin de-a face cu munca pe brânci. Bine, munca pe brânci e o modalitate, dar sunt și modalități mai ușoare. În timp ce dezvoltă felul în care gândești despre tine în relație cu banii, vei începe să urmărești locurile unde există abundență, te vei obișnui să citești energia situațiilor și te vei poziționa puțin înaintea turmei. Prin asta vei primi o recompensă imediată.

În concluzie, a gândi abundent e doar o obișnuință. Și pe măsură ce-ți vei extinde propriul cerc al posibilităților, încet-încet universul îți va răspunde. Motivul pentru care gândirea abundentă e un pas vital, este pentru că face parte din energia colectivă a acelor forme mentale din care creezi un *sentiment* atotcuprinzător în tine. Și acest sentiment – mai exact că abundența e pentru tine naturală – este acel care îți atrage șansele de care ai nevoie în viață.

[Prima pagină](#)

Capitolul 6

SĂ TE SIMȚI BOGAT ȘI SĂ-ȚI PLACĂ

Mereu am fost de părere că metoda metafizică de a analiza viața și falul de a face bani, e calea care-ți dă cea mai multă forță. Poate ești de acord cu mine sau poate ai alt sistem care funcționează la fel de bine sau chiar mai bine. Nu încerc să te conving că metoda mea e cea corectă, ci să te fac să analizezi dacă această cale metafizică îți oferă un beneficiu în plus sau o altă viziune asupra vieții.

Orice părere ai avea, un lucru e sigur: evenimentele vieții tale sunt create de tine și aceste evenimente îți apar în viață datorită sentimentelor pe care le ai. Adică

evenimentele pe care le vei trăi vor fi exact congruente cu suma totală a sentimentelor pe care le ai și pe care le exteriorizezi.

Oamenii care au lucrat asupra lor, care s-au uitat cu adevărat în inima lor, sunt conștienți pe plan intim de fiecare aspect al sentimentelor lor. Știu cine sunt și își revizuiesc mereu sentimentele față de lucrurile din jur, ca astfel să învețe mai mult despre natura realității și metoda de a o controla. Oamenii fără conștiință au tendința să-și nege sentimentele și să se uite în afara lor, în realitate ca să-și găsească un rost în viață. Vor avea să spunem sentimente negative față de oamenii de culoare și sentimentele acestea le vor purta ani de zile.

Și pentru că părerea aceasta devine o parte permanentă din sentimentele lor, toate experiențele pozitive avute cu oamenii de culoare vor fi ignorate și toate cele negative vor fi scoase în evidență și ținute minte. Apoi, într-o zi se vor opri la semafor cu Mercedesul nou-nouț și o negresă într-un pick-up îi va lovi din spate și le va împinge Merțanul într-o spălătorie. Logic că nu vor înțelege de ce s-a întâmplat asta și vor spune: „Am avut astăzi o zi tare nefericită. M-am oprit la semafor și femeia asta neagră, iresponsabilă și nebună m-a bușit până am ajuns în spălătorie. Le-au trebuit celor 12 pompieri trei ore ca să mă scoată din uscătorul de rufe.”

Șoferița cu pick-up-ul are bineînțeles o cu totul altă părere despre eveniment. Va spune: „M-am trezit în dimineața asta cu sentimentul că ar trebui să fac mai multe ca să fiu de folos comunității locale. Așa că m-am hotărât să-mi iau o zi liberă din imperiul meu internațional de cosmetice și să merg în oraș să văd ce se mai întâmplă. Când am intrat în garaj, unde am șase mașini, am avut intuiția să nu-mi iau Cadillacul decapotabil. În schimb am luat vechiul meu pick-up, acela cu bara de protecție de oțel din față. Nu știu de ce l-am ales pe acela, atunci mi s-a părut cea mai bună alegere.

În timp ce mergeam pe Strada Principală, m-am întâlnit cu un tip într-un Mercedes, a cărui sentimente aveau nevoie de o dovadă concretă că negrii sunt ciudați, așa că l-am băgat într-o spălătorie ca o confirmare a faptului că vreau să fiu de folos umanității. Lăsați fi putut împinge până în stația de autobuz dar m-am gândit că spălătoria e mai simbolică pentru că trebuie să-și curețe sentimentele. Satisfăcându-mi dorința de a ajuta, m-am dus acasă și am stat în grădină, gândindu-mă la cât de superbă e viața.”

În timp ce activăm intelectul să încerce să înțeleagă viața, ne confruntăm cu tot felul de evenimente care sfidează explicațiile logice. Și totuși nu e ciudat că deși trecem mereu prin aceste întâmplări care ne arată mereu că viața nu e logică, sunt milioane de oameni care insistă că ar trebui să fie. Ai crede că dacă au trecut prin 12 situații ilogice, vor renunța într-un final și vor accepta că există tipare în viață care sfidează logica. Dar nu, ei rămân la analiza lor intelectuală rigidă, sperând ca într-o zi problema de „a nu înțelege” să aibă o soluție.

În special în finanțe poți vedea o mulțime de tipare care intelectual n-au nici un sens. Dar totul se întâmplă cu un motiv. Și în timp ce intelectului nu i se pare evidentă explicația lucrurilor, pentru *sentimente* sau intuiție aceasta e clară ca ziua. Dacă te uiți la oamenii de succes pe care îi cunoști, nu poți spune exact de ce se descurcă atât de bine. Ți se va părea că nu sunt chiar atât de deștepți sau talentați. Într-un fel, pe orice ar pune mâna se transformă în aur. Oriunde ar merge oamenii le sunt receptivi ca prin magie.

Bineînțeles că răspunsul nu e neaparat în ceea ce fac, ci mai mult în felul în care se simt. Fiind siguri pe ei, fiind puternici și pozitivi și pentru că puține lucruri le distrag atenția, se dedică pentru ceea ce există, ceea ce e real, pentru ceea ce le face plăcere sau

le oferă beneficii în căutare. Viața lor e plină de putere pentru că se concentrează asupra ei și acea concentrare devine entuziasm, carismă, o *bucurie* naturală *de a face*. Încet-încet sentimentele lor corespund cu toate trăsăturile pozitive. Într-un final căutarea lor emană success atât de mult, încât nu sunt conștienți că ei sunt cei care îl generează. Se trezesc în fiecare dimineață și se simt vii, bine, o parte din toate lucrurile. Apoi sună telefonul și le este băgat alt câștig în buzunar. Nu sunt surprinși de asta, pentru că se așteptau. Își înțeleg lumea și trăiesc în ea ca forță dominantă. Prin urmare se așteaptă în mod normal ca lucrurile să vină înspre ei. Își folosesc intuiția ca să evite situațiile și oamenii care le-ar afecta în mod negativ acest flux.

Mersul banilor – Conceptul 9

„Ai dreptul divin de a alege cu cine vrei să joci și în ce fel de circumstanțe. Eliminând lucrurile care îți consumă energia, lucrurile pozitive din viață te vor împrejmuji din ce în ce mai rapid.”

Motivul pentru care banii sunt atât de importanți spiritual pentru cei în căutare, este că ei îți dau un feedback rapid și cuantificabil despre locul unde se află energia ta într-un anumit moment. Din această cauză așa-numiții oameni *spirituali* sunt atât de ciudați. Prefăcându-se că urăsc ideea de bani, trăind cât mai departe posibil de ei și negându-i de câte ori au ocazia, se păcălesc mult mai ușor că vor atinge sacralitatea încă fiind în viață.

Poți observa diferența dintre ceea ce crede mintea și ceea ce e real foarte clar prin analiza mersului banilor. E ușor ca intelectul să fie diametral opus față de *sentimente*. Din cauza aceasta oamenii se gândesc să devină abundenți și după câțiva ani sunt tot săraci. Ca să atingi maturitatea ca persoană și să faci bani recoltând activități bogate, trebuie să fi conștient de sentimentele tale și sentimentele acelea trebuie să fie impregnate de *bogăție*.

În caz contrar eforturile tale de a face bani vor fi mereu împiedicate de ceea ce crezi cu adevărat în *interiorul* tău. De aceea spun că trucul de a avea bani este de a avea câțiva. Pentru că atunci când vei avea o mică avere, aceasta devine prin ea înseși o confirmare a succesului tău și în plus, având ceva bani vei reuși să te îndepărtezi de sentimentele negative legate de finanțe.

Dacă nu ai bani, poți totuși printr-un proces simplu să crezi în sentimentele tale confirmarea că ceea ce ai e abundență și că lumea de fapt este un loc abundent unde e bine că existi. Îndată ce vei afirma *a avea* în loc de *a nu avea*, sentimentele tale te vor duce încet-încet în locuri unde a avea e natural și dintr-o dată vei primi. Nu doar în conștiință, ci literalmente.

Întorcându-ne pentru un minut la percepția extrasenzorială a banilor vei vedea cum pe măsură ce îți schimbi sentimentele, banii gratis sau ușor de făcut vor deveni o parte din așteptările tale. Citind energiile oamenilor și ale circumstanțelor, îți va fi simplu să eviți greutățile și să accentuezi lucrurile ușoare. Ca să te obișnuiești să-ți folosești sentimentele, încearcă acest exercițiu. Scrie pe o hârtie numele celor mai importante persoane din viața ta. Apoi într-o stare meditativă, imaginează-ți cum îi atingi cu mâna în zona inimii. Prin asta vă conectați. Apoi simte în inima ta ce fel de energie emană ei. Prima impresie e de obicei corectă, *interiorul tău* știe. Nu poate minți. Simplifică lucrurile. Decide-te dacă energia lor te „ridică” sau te „coboară”. Scrie concluzia lângă

nume. Apoi scrie sub forma unor titluri toate mișcările majore pe care le faci în domeniul finanțelor. Vizualizează-le cu ochii mentali și pune mâna în mijlocul evenimentelor. Dacă sunt implicați și oameni, atinge-i. Din nou scrie „sus” sau „jos”. Apoi uită-te la listă și acordă-ți 60 de zile să renunți la toți cei cu „jos”. Invită-i la masă pe toți cei cu „sus” luna următoare.

Ai dreptul divin să alegi cu cine să joci și în ce fel de circumstanțe. Eliminând tot ce-ți consumă energia, lucrurile pozitive din viața ta vor ieși la suprafață din ce în ce mai rapid. E mai ușor să distrugi decât să creezi, așa că unul cu „jos” nu e egal cu unul cu „sus”. Tinde să anuleze urcarea și te lasă fără nimic. Înlăturându-i pe cei cu „jos”, cei cu „sus” vor rămâne liberi, puternici ca stâncile în jurul tău.

Bineînțeles că formând acel sentiment solid, rezonant de *bogăție*, înseamnă că va trebui să treci peste frica din preajma banilor. Pentru că orice sentiment de frică pe care îl menții printre celălalte sentimente pentru orice perioadă de timp, va dezbină rapid orice beneficiu pozitiv pe care l-ai creat prin afirmarea bogăției tale. E o situație fără ieșire pentru că trebuie să treci peste nesiguranță în timp ce ești încă nesigur.

Orice fel de lipsă sau de incertitudine pe care le-ai avut în trecut, a fost doar o părere de-a ta. Efortul pe care-l depui ca să-ți schimbi părerea depinde de tine și va depinde și de circumstanțe, educație și o mie unu de alte lucruri. Dar odată ce-ai realizat că bogăția e doar o opinie, o opinie pe care o au toți oamenii bogați, îți va fi simplu să încorporezi același lucru, mai întâi în gândire și apoi în sentimente. Odată ce ți-ai integrat sentimentele, îți va fi ușor să observi ce-i separă pe câștigători de ceilalți.

Pe măsură ce începi să-ți schimbi sentimentele, va trebui să-ți ții sub o observație atentă fiecare mișcare. La început s-ar putea să-ți supraanalizezi viața, dar asta nu e o greșeală. Pentru că analizând fiecare detaliu, compensezi faptul că în trecut ai analizat puțin sau deloc. Odată ce ți în frâu ceea ce reprezinți și ce crezi, atunci schimbarea va deveni un proces plăcut, treptat, în care fiecare avans pregătește terenul pentru următorul pas.

Simbolistica felului în care *simți* pentru abundență e în jurul tău. Dacă analizezi calitatea stilului tău de viață, vei vedea rapid dacă crezi sau nu în abundență. Nu mă refer la cât ești de bogat. Vreau să spun dacă lucrurile din jurul tău au creativitate și calitate sau sunt insipide, urâte și moarte? Poți trăi într-o singură cameră în capătul orașului și totuși să fi înconjurat de abundență.

După felul în care *se simt* lucrurile îți dai seama cine ești. De asemenea îți dai seama dacă investești sau nu în tine. Asta e vital pentru că înseamnă: investesc în mine, cheltuiesc ca să mă îmbunătățesc. Dacă nu faci asta, ceilalți se prind și prin asta te devalorizezi în mințile lor. Și oricum e greu să le ceri celorlalți să te susțină și să te ajute, dacă nu te susții și tu.

Ideea de a *simți* este că fiecare parte din viața ta trebuie să fie congruentă cu ceea ce îți dorești să devii. Nu te aștepta să fi găsit de abundență dacă ești înconjurat de simbolurile lipsurilor, pentru că până și o cadă ruginită spune: „Nici un fel de abundență aici, vă rog.”

Prin urmare, e mai bine să ai în jurul tău câteva lucruri de calitate, decât să ai o grămadă de gunoi. Nu spun să nu profiți de o ofertă, dar concentrându-te doar pe lucrurile ieftine și de proastă calitate rămâi doar la nivelul acesta. O pereche bună de pantofi e mai bună decât 12 perechi făcute în închisoare de pușcăriași brazilieni la doi dolari bucata.

Dacă nu ai bani acum, va trebui să adopți un aer care spune că ești pe cale să devii mai bogat – ești în urcare. Nu-ți spun să cheltui o grămadă de bani pe care n-o ai, să-ți tapetezi prăjitorul de pâine cu blană de nură sau ceva de genul ăsta. Ci ar trebui să cauți și să te bucuri de lucrurile de calitate în viață și multe dintre acestea costă puțin sau nimic. Poți merge la cel mai scump hotel din oraș, să stai acolo pur și simplu și să te uiți la oamenii care se învârt pe acolo. Nu te va costa un cent. Dacă te enervează chelnerul, comandă o cafea și bea-o încet. Când te va întreba după trei ore dacă mai vrei una, îi răspunzi: „Nu mulțumesc. Îmi place s-o beau încet. În orice caz încerc să renunț la cofeină.”

Mi se pare interesant că lucrurile de calitate nu costă cu mult mai mult decât cele obișnuite. Mai ales când ieși în considerare că durează mai mult și îți oferă un sentiment care îți îmbunătățește imaginea. Și totuși, de multe ori lucrurile de firmă tind să ne înșele pentru că nu ne dăm seama imediat ce primim în schimbul banilor pe care îi dăm. Asta se întâmplă pentru că nu suntem învățați să recunoaștem energia intrinsecă a unui lucru făcând parte din valoarea acestuia. Sau uneori ne e teamă că ne pricopsim cu o factură pe care nu ne-o putem permite.

Să-ți dau un exemplu. În majoritatea aeroporturilor din Statele Unite sunt șiruri de taxiuri care te duc în oraș pentru 30\$ sau 40\$, în funcție de distanță. Șoferii sunt de obicei foarte slișoși, extrem de negativiști și taxiurile dau impresia la nivel energetic, de o morgă într-o zi fierbinte cu aerul condiționat închis.

De asemenea, la cele mai multe aeroporturi există un serviciu de limuzine. Cei mai mulți nu s-ar gândi niciodată să comande o limuzină cu șofer pentru că presupun că va costa o avere. Ideea e că de multe ori nu costă mai mult decât un taxi obișnuit.

De exemplu, la aeroportul Fort Worth din Dallas un taxi până în oraș va costa în jur de 30\$ în timp ce o limuzină costă 35\$. Poți foarte bine să adaugi cinci dolari, să mergi cu stil și să ajungi simțindu-te bine, în grija unui șofer care te respectă și are grijă de tine, decât să-ți lași viața pe mâna unui slinos care te va căra prin oraș într-o cutie metalică și te va insulta gratuit. Ciudat sistemul acesta de taximetrie – am fost convinși mulți ani că e o casă de reabilitare pentru mutanți! Bineînțeles că nu toate taxiurile sunt revoltătoare dar cele mai multe sunt, așa că de ce să te bagi într-un joc de noroc?

Pe măsură ce cauți excelență și calitate, schimbi în mod natural sentimentele din jurul tău. Ca și când atunci când recunoști frumusețea, viața ta devine mai frumoasă. Ca să ajungi la nivelul acesta, trebuie să urci puțin pe scara socială pentru că e mult prea stresant pentru imaginație să vadă mereu frumusețe în gunoi. Dar pe măsură ce-ți ridici energia și-ți șlefuești activitatea, fiecare aspect al personalității tale va emana semnale inconfundabile și oamenii vor observa asta, conștient sau inconștient.

Pe măsură ce-ți ridici sentimentele la un nivel mai înalt, vei fi mai mulțumit de tine și vei fi capabil să ceri mai mulți bani. Prin sine însuși, lucrul acesta este o afirmație a felului în care te simți și mai devreme sau mai târziu vei avea de-a face doar cu clienți buni. Vei munci mai puțin pentru mai mulți bani.

Acum lasă puțin cartea din mână și propune-ți să-ți dublezi prețurile. Odată ce vei fi mulțumit de asta, ia-ți un moment să-ți confirmi că abundența e doar o formă mentală și că tocmai ai integrat în conștiință o idee chiar frumoasă de a face bani. Lucrurile merg mai bine și mai bine... iupiii!

Dacă nu ești fericit cu ideea de a-ți dubla prețurile, atunci ridică-le cu 20% sau 30% și vezi cum te simți. Pentru unii prima reacție va fi frica, pentru că simt că dacă-și

ridică prețurile, vor rămâne fără serviciu sau produsele sau serviciile lor vor fi refuzate. Asta e o reacție naturală și dacă ai aceeași energie ca înainte, e o posibilitate. Felul în care poți realiza o dublare a prețurilor este să începi să investești din ce în ce mai multă energie sau valoare în ceea ce faci. Apoi dublează prețurile.

Orice ai vinde, fie că e vorba de munca ta, expertiză, produse sau servicii, le poți îmbunătăți. Sunt sigur că dacă am analiza cu atenție ceea ce faci, am vedea probabil aspecte negative sau fără viață și alte părți care sunt mai puțin decât excelente. Cu siguranță sunt aspecte care pot fi îmbunătățite. În plus, aproape toate lucrurile pe care le vede cineva pe piața vieții sunt insipide și plictisitoare. Îți poți folosi mintea inventivă ca să le conferi eforturilor tale creativitate și viață. Atunci când investești entuziasm în creativitatea ta și faci lucrurile stimulante și neobișnuite, oamenii răspund pentru că publicul știe că 99% din lucruri sunt plictisitoare și nu te bucuri de ele. Atunci când dau de un instalator care cântă, e un deliciu pentru ei.

Imaginează-ți că ai un service de instalații, dubița ta e imaculată, toate sculele strălucesc și uniforma ta e apretată și fără nici o pată. Imaginează-ți că ajungi mereu la timp sau chiar cu 10 minute mai devreme. Imaginează-ți că știi cu adevărat ce faci, că lucrezi într-un ritm rapid și sigur și că termini lucrările la timp. Să spunem că ești disponibil să repari scurgerile la orice oră din zi și din noapte și că în timp ce lucrezi, cânti arii din *Traviata*. Imaginează-ți că prin reprezentarea ta inspiri oamenii. Imaginează-ți că iei cu adevărat în considerare nevoile clienților și ești pozitiv, de ajutor, informativ și respectuos. Cum ar fi dacă service-ul tău ar avea și un mobil, așa încât oricând te-ar suna un client să fi în stare să îi răspunzi la întrebări imediat?

Dacă ceilalți instalatori cer 30\$ pe oră, n-ar plăti oamenii mai mult pe serviciul tău? Să fi al naibii de sigur că vor plăti. Serviciul tău este neobișnuit de ieftin – un bilet la operă e 45\$. Clienții preferă să plătească puțin mai mult ca să nu treacă prin nebunia și agitația de a-l chema pe instalatorul obișnuit și să nu apară. În plus, dacă nu le place *Traviata*, ai la dispoziție sute de melodii din cele mai cunoscute filme muzicale: „Ce preferați doamnă? *Oklahoma, Sunetul muzicii, Pisicile, Evita*? Spuneți-mi și eu voi cânta. În afară de asta nivelul apei din prima cameră va scădea cu două picioare în trei minute. Bazați-vă pe mine. Dumneavoastră puteți merge la coafor. Vă sun eu când termin.”

Totul e atât de simplu. E vorba doar de *sentiment*. Acel sentiment intră în acțiune prin concentrarea ta asupra muncii. Dacă ai talent, folosește-l. Fă-l special și service-ul tău de instalații va fi inundat de clienți. Poți face ce vrei tu în viață, atâta timp cât ești diferit. Odată ce ai o energie neobișnuită, oamenii nu-ți vor cuantifica atât de mult eforturile în bani. Asta pentru că nu au cu ce să te compare. De asemenea, nu pot cuantifica sau nu pot pune un preț pe cât valorezi tu pentru ei, pentru că majoritatea valorii tale e un *sentiment* și acel sentiment generează în oameni un răspuns emoțional pozitiv care se află în afara pieței și valoarea lui este oricât crede cineva că ar valora.

Să-ți mai dau un exemplu. Există o spălătorie în Londra a cărei motto este: „Curățăm la un standard, nu la un preț.” Când intri în magazinul lor, e complet diferit față de toate spălătoriile pe care le-ai văzut vreodată. Nu există tejghea, nici șiruri de haine atârinate pe sârme și mirosind a chimicale, nici casierie, nici afișe de duzină pe perete oferind reparații invizibile. De fapt, arată ca o cameră de oaspeți foarte elegantă. Sunt scaune de calitate și mese lăcuite, cu ultimele reviste de modă, flori, picturi și covoare de calitate.

Te așezi cu o cămașă împuțită în mână și vine un tip aranjat, la costum și te întreabă dacă există cerințe speciale pentru cămașa ta. Apoi îți duce rufele în camera din spate și îți dă o chitanță. Îți poți imagina prețurile! Dar primești un serviciu imaculat și totul din magazin e rezonant și inspiră calitate și grijă. Știi sigur că pentru ei cămașa ta e specială și tu ești special. Îți inspiră sentimentul că e o onoare pentru ei să aibă custodie asupra accesoriilor tale împuțite pentru o zi sau două. E profitabil magazinul? Bineînțeles. E plin ochi.

Sunt sigur că până acum ai început să ai exuberanța de a te simți bine cu propria persoană și transpui asta în sentimente de abundență care vor rezona din adâncul tău ca să creeze un stil de viață mai luxurios și armonios. Pe măsură ce începi să vezi abundența lumii în inima ta, acea recunoaștere și acel alignament îți permite o expansiune a ceea ce ești – nu doar în termeni de a primi bani, ci și în termeni spirituali. Pentru că atunci când accepți că rezerva de bunătate e nelimitată, începi să te vezi în termeni nelimitați. Privirea ta de ansamblu va trece treptat de la mic și finit la masiv și infinit.

E ca și cum atunci când dai frâu liber sentimentului care îți învăluiește viața, atunci viața înseși intră în inima ta și nu evenimentele care par să existe *în afara* ta. E ca și cum ai deveni mai mare decât viața și nu trăind cu sentimentul că viața e în afara ta și că tu ești la mila circumstanțelor. Primul pas spre interiorizarea sentimentelor este bineînțeles să îți asumi responsabilitatea totală pentru tine și pentru evenimentele din viața ta. Făcând asta, intri într-o relație intimă cu simbolistica vieții tale și ești capabil să identifici în ce fel simbolistica are legătură cu unele sentimente *interne* pe care le ai. De exemplu, dacă te simți infinit și o parte din toate vietățile și vezi o pasăre zburând, acea pasăre zboară în inima ta. O poți simți. Fiecare mișcare subtilă din aripi are un impact asupra ta. Tu devii pasărea și pasărea devine tu.

Odată ce sentimentul acesta de a fi mai mare ca viața s-a instalat în inima ta, nesiguranța ta se topește. Amândouă aspectele merg mână în mână fiind interconectate. La început îți va fi greu să te imaginezi mai mare decât viața pentru că am fost crescuți să îi dăm voie lumii să ne ducă de nas. Copiii noștri sunt învățați că sunt victimele sorții. În orice caz, cu cât îți extinzi mai mult sentimentul infinit în interiorul tău, cu atât mai mult te îndepărtezi de destin. Apoi simțindu-te infinit, lumea se micșorează și îți poți domina viața.

Acum douăzeci de ani un prieten mi-a dat un cadou, un mic glob pământesc într-un cub de onix. L-am purtat un timp cu mine oriunde mergeam. Nu-l voi uita niciodată. Mă ajuta să-mi amintesc că lumea este de fapt foarte mică și că viața este pe acea lume mică. Nu era greu să fi mai mare decât acea imagine. Atunci când meditezi, vizualizează planeta Pământ în palmă. Imaginează-ți oamenii de pe acel mic pământ. Apoi preia imaginea asta în inima ta. Insuflă-i viață vizualizând-o orbitând în jurul Soarelui. Peste puțin timp lumea și evenimentele ei se vor micșora până vor ajunge la mărimea lor reală, iar tu te vei extinde să umpli infinitatea care ești tu cu adevărat.

Într-un final vei ajunge la punctul în care vei *știi* că totul este în mișcare și că tu ești perfect, chiar dacă s-ar putea să ai imperfecțiuni. Vei înțelege că fiind mereu conectat la *mișcarea* vieții, vei fi mereu la locul potrivit în momentul potrivit. Calitatea vieții îți este garantată prin simplul fapt că poți accepta lucrurile pe măsură ce vin și că te simți în control. Așa că viața va manifesta acel control natural și fără efort.

Pentru ultimul punct din abundența în sentimente, hai să ne uităm pentru un moment la sentimentul de a ține la ceva și la a-i da drumul. Prin asta vom intra probabil

pe tărâmul metafizicii pure, dar este vital să înțelegi mai ales din moment ce devii din ce în ce mai sofisticat în felul în care îți manevrezi conștiința ca să materializezi lucrurile pe care le vrei.

În *Forța* am scris că dacă cineva îți cere ceva, ar fi bine să îi dai. Poate că ar fi trebuit să calific afirmația pentru că am cauzat ceva confuzie. Conceptul este în felul următor: dacă simți că faci cu adevărat parte din toate lucrurile și că viața este în interiorul tău și nu în exteriorul tău, atunci toată abundența din lume devine a ta *prin sentimente*, chiar dacă s-ar putea să nu fie toată disponibilă pentru tine chiar acum. În felul acesta, fiind în stare să simți că tu ești tot și totul este persoana ta, îți permite să ai o atitudine de posibilitate infinită, așa încât să poți primi cantități nelimitate de peste tot, oricând. Ca să intri în felul acesta de a primi, trebuie să adopți o atitudine în mișcare, care să nu te lege, în relație cu lucrurile pe care chiar le ai. Însemnând că în timp ce ai anumite posesii care îți sunt folositoare și îți plac, dacă împrejmuiești aceste posesii cu sentimentul că trebuie să le ai doar tu și să le păstrezi, te deconectezi de la flux și de la sentimentul nelimitat care spune că abundența e pretutindeni și lucrurile vin la tine natural și fără efort.

Ideea de a ști când să renunți la ceva și când să nu ții cu dinții de un obiect, nu înseamnă că dacă renunți la ceva, vei fi în dezechilibru. De exemplu, dacă ai două mii în bancă și ai datorii de aceeași valoare săptămâna viitoare și cineva îți cere banii, nu trebuie să îi dai. Nu e nevoie să fi în dezechilibru ca să te afli în flux, pentru că exact acest dezechilibru te scoate din flux.

Toate lucrurile pe care le ai în posesie sunt de fapt împrumutate de la Forța Divină. Toate vor fi eliberate cândva, fie pentru că mori și nu mai ai nevoie de ele, fie pentru că le folosești în întregime sau le dai altcuiva în folosință. Multe dintre acele lucruri formează o parte din nevoile tale și dacă le dai drumul, asta ți-ar putea cauza probleme. De exemplu, dacă îți admiră cineva pantalonii, înseamnă că trebuie să-i oferi chiar atunci și să mergi acasă în chiloți? Nu, asta s-ar putea să-ți provoace un dezechilibru. Dar dacă ai în dulap 60 de perechi de pantaloni și îți cere cineva o pereche, dă-i o pereche. Pentru că în acel moment, acea pereche de pantaloni nu intră în categoria nevoilor imediate. Și având atitudinea de a nu ține strâns de un lucru, poți elibera acel obiect vestimentar ca o parte a afirmației care spune că abundența Forței Divine îți va face rost de o altă pereche dacă vei avea vreodată nevoie.

Ideea e să fi atent să nu transpui în ceea ce ai un sentiment care să emane afirmația limitată că: „Asta e tot ce am și ar fi bine să țin de lucrul acesta ca de o moarte oribilă.” Pentru că alții simt asta și e greu să te aștepti să-ți elibereze în mod voit bogăția pentru tine, dacă tu nu ai aceeași atitudine. Dacă vezi rezerva ca fiind infinită, atunci sentimentele tale sunt echilibrate, pentru că știi că mereu te va aștepta mai mult. În acest fel prin a primi și a oferi, ești liber. Poți primi fără sentimente și poți oferi în același fel.

Ce înseamnă abundența spirituală? Nu poate însemna doar să pui la poștă un cec pentru etiopieni. E mai mult decât atât. Este acel punct de conștiință matură prin care vezi în toate lucrurile valoare și merit. Există un firicel spiritual de energie care definește toate lucrurile și pentru că trece prin realitate, firicelul formează baza realității și îi oferă valoare. Reușind să te aliniezi acestei înțelegeri și să o trăiești, să ai încredere în ea, este în opinia mea abundența spirituală.

Ca să îți îmbunătățești conștiința și să exersezi *sentimentul* de abundență fluctuantă, încearcă – măcar pentru un moment – să nu spui „mulțumesc” atunci când

oamenii îți dau lucruri. Doar ia acel lucru și acceptă-l, așa cum și-ar lua tigrul prânzul în junglă, fără să spună „dacă doriți și nu vă supărați”. Ideea e să vezi lucrurile venind și plecând ca pe ceva normal și nesentimental. Te aștepti la asta. Și atunci când oferi din propria ta persoană sau din posesiile tale, va trebui să nu te aștepti la ceva în schimb. Doar dă și treci mai departe.

În felul acesta se formează un echilibru atât în faptul că primești cât și în faptul că dai. Cu cât crezi mai puțină rezistență, cu atât există mai mult flux. Acesta este bineînțeles cheia vieții. Renunțând la rezistență, ți se va părea la început că ești mai vulnerabil dar totuși într-un final acea lipsă de rezistență te va pune în flux. În felul acesta, neținând la nimic, primești totul.

Cam atât despre gândire și simțire. Hai să ne îndreptăm atenția unei acțiuni fără de care conștiința ta va rămâne ca doi scheleți făcând dragoste într-o cutie metalică de biscuiți – numai zgomot și vânt și nici o esență.

„Înspre piață.” Hai să ne urcăm pe afacerile omenirii și să ne declarăm incluși!

[Prima pagină](#)

Capitolul 7

ACTIVITATE BINE STABILITĂ PE PIAȚĂ

Aspectele fizice de bază ale abundenței sunt activitățile tale pe piața vieții. Legea Universală nu-ți poate trimite un cec din nori. La un moment dat va trebui să intri pe piață să găsești alți oameni, să le satisfaci nevoile într-un fel și să-i convingi să-ți transfere un mic simbol în contul tău bancar. Asta e metoda recunoscută.

Pe măsură ce începi să te deschizi unor noi posibilități și să te extinzi, va trebui să ajungi „acolo” și să descoperi ce se întâmplă cu adevărat în lume. Nu are rost să-ți ridici energia și călduri de oameni să fie atrase de tine, dacă nu ceva să le vinzi atunci când apar.

În termeni de bază asta înseamnă că trebuie să ai un talent, să știi să faci ceva sau să ai un produs. Nu este nimic altceva pe lume care să fie dorit de oameni. Dintre aceste trei titluri vaste, un talent mi se pare a fi cel mai puțin atractiv. Problema este că trebuie să fi în picioare în fiecare zi și să faci tu personal ceva. Asta poate cere timp și într-un final timpul poate limita cât poți câștiga în total oferind acel talent. În orice caz, un talent are și o parte bună, mai ales într-o lume în care toți sunt în mare parte nefolositori în ceea ce fac. Dacă talentul tău e oferit cu excelență și grijă, dacă acea excelență este înțeleasă și apreciată de oameni, atunci îți va fi imposibil să mori de foame. Pentru că actuala competiție târându-se în mediocritate, îți permite să ieși în evidență față de rest fără a face un efort real. Și atâta timp cât ajungi la rezultatul dorit și investești în a-i informa pe oameni cine ești și ce faci, viitorul tău e ținut într-o garanție puternică așa cum e fierul.

Din nou ne întoarcem la momentul în care trebuie să investești în tine. Motivul pentru care majoritatea oamenilor e atât de patetică, este pentru că nu își fac timp să-și dezvolte și să-și rafineze talentul. E așa o grabă mare să reușești în viață, să îți aduni tot echipamentul pentru un stil de viață luxos, încât oamenii se trezesc dintr-o dată pe piață și încearcă să se comercializeze înainte să aibă o experiență adevărată și în timp ce știu puțin despre domeniul ales.

Făcând asta se condamnă la o luptă perpetuă pentru că eforturile lor sunt înglodate în aceeași mediocritate oferită de ceilalți. Eu cred că sistemul european în care oamenii studiau șapte ani pentru a deveni maeștrii meșteșugari are meritele sale, pentru că deși individul trăia la un nivel subzistențial în timpul acela, ieșea din acea experiență cu mândrie și cu un talent adevărat. Acel talent era onorat și recunoscut de societate ca fiind special.

E important să ții minte că mereu va supraviețui calitatea. Dacă poți face o treabă bună, nu ai doar plăcerea să știi că ești al naibii de bun în ceea ce faci, ci vei avea în final și o nișă pe piață de unde nu vei putea fi mutat niciodată.

Ca să devii special va trebui să te întorci și să te miști împotriva marelui. Masele de oameni, drogate de apatie, având o existență care le plafonează mintea și goliți de spirit, cer mereu atâtare și mulțumire pe loc. Astfel pe măsură ce copiii lor devin adolescenți, e natural ca acei copii să reacționeze în același fel, pășându-le prea puțin de excelență și de traiul pe termen lung în locul dietei neinteresante de schimburi instantanee fără substanță durabilă. Și de ce i-ar păsa cuiva? Dacă nu funcționează și pentru ei, atunci un anonim îl va repara dacă lucrurile merg prea prost.

În China antică talentele erauenerate și deși grădinarul se afla sub împărat pe scara socială, reușea prin abilitatea sa să-și compenseze lipsul și își atingea țelul în viață. Din vechea filozofie taoistă, s-a format în Japonia *Zen*, prin care reiese acțiune sau ordine din conexiunea persoanei cu fluxul lucrurilor. Un set de circumstanțe sau chiar un talent are în interiorul lui o perfecțiune și produsul final al acestei perfecțiuni este onorat pentru că asistă la echilibrul universal al lucrurilor. Astfel un maestru olar *Zen* este venerat pentru că el crează frumusețe. Și deoarece acea frumusețe este perfectă, ajută oamenii să vadă Forța Divină în toate lucrurile. Așa că munca lui este eternă și dumnezeiască – are spirit și înțeles. Are o valoare pe care o recunoaște toată lumea, pentru că în forma și în calitatea oalelor lui este inclusă o dovadă palpabilă a imortalității și a infinității tuturor lucrurilor.

Dar pentru majoritatea oamenilor impregnarea fiecărei acțiuni cu excelență este doar un concept intelectual. Acea excelență este înșușită doar în timp. Cei mai mulți nu vor investi timpul și efortul necesar, pentru că nu văd că produsul talentului lor are un merit intrinsec, care trece peste pragul la care poate fi vândut. Există o divinitate spirituală care trece în mod natural prin afacerile omului, dar este vizibilă *doar* dacă acțiunile sunt întreprinse și făcute cu acea divinitate în minte.

Dacă oferi un talent pe piața vieții și acel talent e fără viață și are lipsuri, atunci în timp ce îți exerciți talentul în fiecare zi, toată energia ta preia aceeași plictiseală ritmică. Treptat acea plictiseală te forțează să cauți în altă parte și vei ciopârți și vei schimba mereu, neajungând niciodată la talentul desăvârșit în orice ai face. Prin urmare e mai bine să instalezi o viziune spirituală în munca ta și să ai grijă ca acțiunile tale să aibă o calitate care să permită atât o creștere spirituală cât și un schimb financiar. În acest fel acțiunile tale devin sfinte și au un sens. Cât de mult durează un lucru e irelevant, atâta timp cât este susținut un echilibru de ansamblu. Este dificil pentru oameni să vadă ceva special în ceva care în cea mai mare parte pare înrădăcit și monoton. Dar totuși, Forța Divină nu există și în oameni? Și dacă este așa, unde este dovada Forței Divine dacă nu în activitățile și în produsele oamenilor?

Dacă nu ai un talent sau un dar meșteșugăresc, atunci probabil că poți să-ți oferi cunoștințele. Trăim în era informatică. Sunt miliarde de oameni care vor neaparat să știe

cum se face. Așa că dacă știi cum se face sau unde e sau ce să faci cu ceva când îl primești, poți împărtăși și celorlalți acea informație.

Partea frumoasă a cunoștințelor este că pot fi împărțite în multe feluri. Multe din aceste feluri nu te includ și pe tine după perioada inițială de producție, mai ales acum când suntem atât de sofisticati în metodele de distribuție și recepție. Cunoștințele pot fi împărțite în sute de feluri: TV, casete audio, cărți, manuale, dischete, CD-uri, microfilme, seminarii și bineînțeles vorbirea directă. Cunoștințele sunt incredibil de valoroase. Totuși multă lume uită de lucrul acesta pentru că nu-și pot imagina cum i-ar putea plăti alții pentru o formă mentală. Dar cunoștințele sunt un produs brut și pot fi vândute. „Știi cum să fac asta, plătește-mi și-ți arăt.” „Știu unde se găsește ultima franzelă din New York, dă-mi o mie și-ți spun.”

Dacă nu ai informații pe care să le vrea cineva, atunci ești forțat să investești în metode de a face rost. Unii oameni cred în puterea covârșitoare a sistemului educațional și cred că fără o diplomă de facultate nu ai nici o șansă să reușești în viață. Problema e în cea mai mare parte că de ceea ce se predă în facultate nu are nimeni nevoie. În plus toți au fost învățați același lucru, așa că toată lumea știe. Înțeleg cum o diplomă de facultate ar fi bună dacă ai vrea să-i ajuți pe alții să ia o diplomă de care nu au nevoie. Și înțeleg cum ar putea fi de folos o diplomă universitară dacă ai vrea să faci operații pe creier și chestii de genul acesta. Dar probabil că jumătate dintre toate diplomele care sunt împărțite, nu-ți vor face rost de un serviciu într-un fast-food să faci hamburgeri. Așa că trebuie să te hotărăști dacă vrei să te încurci pierzând între trei și cinci ani, învățând ceva ce nu va fi cumpărat de nimeni.

Odată am întâlnit un om căruia i s-a oferit o subvenție pentru a studia o specie de gândac din America de Sud. L-am întrebat ce speră să descopere, pentru că am crezut că cererea pentru acest tip de muncă nu este atât de importantă. Mi-a spus că face cercetarea de dragul cercetării și nimic mai mult. I-am spus că dacă a fost atât de deștept să convingă un grup de idioți să-i ofere o subvenție ca să studieze un gândac cretin, atunci e destul de deștept să facă o grămadă de bani și în alt fel. Așa că ce sens avea chestia aia cu gândacul? Într-un final am înțeles. Motivul pentru care acest om studia un gândac pe care nu-l vrea nimeni, era că astfel putea evita să intre pe piața vieții pentru încă câțiva ani. Gândacul începuse să aibă sens, nu pentru că i-ar fi păsat cuiva cu adevărat ce dracu' făcea sau nu făcea gândacul, ci pentru că el avea nevoie de gândac. Nici nu e de mirare că a plecat și s-a urcat într-un palmier undeva și a numărat gândaci până când s-au terminat banii grațuiți. Dar ce pierdere.

Bineînțeles că nu trebuie să ai o diplomă ca să fi bogat. Trebuie doar să ai idei. Poate că având o diplomă te va trage înapoi pentru că te introduce în cercul oamenilor tic-tac și probabil îți împiedică mintea creatoare. Dar ideea e că mulți milionari au câteva calificări educaționale de vreun fel. În orice caz ei au și cunoștințe. Diferența e că ei au cunoștințe care pot fi vândute spre deosebire de ceilalți care au „cunoștințele obișnuite” ale oamenilor tic-tac, care nu valorează mult, dacă or valora ceva.

Treaba cu cunoștințele este că dacă le poți vinde într-un format educațional sau informativ, le poți folosi să te așeze într-o situație din care scoți profit sau poți vinde produsul final. De exemplu, făcându-ți timp să te informezi despre diferitele condiții ale pieței, vei descoperi diferențe de prețuri care există din loc în loc. Acea informație este valoroasă pentru că te poți ocupa cu mutarea produselor acolo unde au oamenii nevoie de

ea, la prețuri pe care pot să le plătească. Contează mereu să știi tu ceva ce ceilalți nu știu sau pe cine cunoști.

Alt lucru surprinzător la cunoștințe este că nu trebuie să vi neaparat cu o idee care să zguduie pământul ca să intri în afacerile cu cunoștințe. Trebuie să revizuiești ce se știe deja și apoi să vii cu un pachet nou de concepții proaspete și oamenii vor răspunde. De fapt atunci când vinzi cunoștințe nu vrei să te îndepărtezi prea mult de ce fac ceilalți, pentru că dacă te îndepărtezi prea mult, oamenii nu vor înțelege ce dracu' vrei să le vinzi.

Dacă nu ai cunoștințe de oferit, probabil că ai stofă de negustor. Atunci produsele sunt cale pe care trebuie să mergi. Bineînțeles că distracția în a vinde produse este că nu există o limită la cât de mult poți vinde. Odată ce ai un produs de succes pe piață, îl produci mereu și mereu și îl vinzi la din ce în ce mai mulți oameni. Parte bună aici este că nu ești plătit în funcție de cât muncești, ci câștigi prin diferența dintre prețul de producție și cel la care îl vinzi. Și astfel intri într-o energie pentru care nu există limite.

Trucul vinderii și al cumpărării produselor este că trebuie să alegi ceva de care ești interesat. Alege lucruri pe care le iubești cu adevărat, pentru că dacă ajungi să vinzi ceva care nu te interesează, mai devreme sau mai târziu motivația ta începe să scadă. Negativismul și lupta de pe piață va începe să te demoralizeze și într-un final nu vei vinde destul ca să-ți asiguri un trai decent. Totul va merge pe o spirală gen „nasol și din ce în ce mai nasol”.

Așa că dacă vinzi capace din plastic de toaletă care au melodia din *Podul de peste râul Kwai*, când se așează clientul trebuie să iubești melodia. Imediat ce auzi fluieratul „Colonelului Bogey Martie”, toată aura ta trebuie să strălucească de venerație și inspirație așa încât să mergi prin magazinul de prezentare ca Tinkerbell. Altfel capacele vor deveni sâcâitoare și vânzarea lor va fi doar o modalitate de a-ți susține existența și monotonia aceasta îți va putezi creierul.

Bineînțeles poate că domeniul tău nu este în capacele de toaletă, dar asta e irelevant. Cineva va face asta și o va face bine. Hai să îți povestesc despre un anume domn englez numit Thomas Crapper. Bătrânul Tom a trăit cândva în secolul trecut. Prin 1850 Dl. Crapper producea și distribuia vase de toaletă (cunoscute sub numele de „water closet” în zilele acelea), ceea ce a devenit o modă în Anglia victoriană. În plus, versiunea prescurtată a numelui de familie a lui Tom a devenit jargon în această modă a vaselor de toaletă. Thomas Crapper și-a ștanțat numele pe o industrie care atunci se dezvoltă și așa fel încât produsul și numele său au devenit de bază. Cu o sută de ani mai târziu compania care-i poartă numele activează încă în acest domeniu, oferind o gamă de produse de toaletă și servește clienți din toată lumea. Fiecare sac își găsește peticul. Trebuie doar să-ți găsești o nișă, să pui un pic de clasă în eforturile tale și ești gata de drum.

Iubindu-ți produsul, investești o parte din tine în fiecare produs pe care-l oferi. Acesta preia o viață proprie pe care „tu” ai format-o. Când lumea cumpără produsul, cumpără o parte din tine. Ca și când atunci când iau produsul cu ei, iau un moment sau un sentiment la care țin. Te-ai întrebat vreodată de ce se vând atât de bine suvenirurile de vacanță chiar dacă sunt atât de ieftine și de proastă calitate? Pentru că clientul insuflă suvenirului amintiri și sentimentele unei perioade fericite. Așa că în loc să fie un taur grotesc care stă într-o scrumieră, devine simbolul zilelor pozitive, fără griji – o idilă de vacanță probabil. Poți să preiei metoda taurului din plastic pentru orice fel de produs pe care îl ai și trebuie doar să te proiectezi mental în el. Poate fi un fel de meditație

conștientă sau o energie inconștientă pe care o dai produsului tău pentru că îl iubești și ai grijă de el.

Cunosc un tip slinos cu o reputație dubioasă care are în California un magazin de mâncare sănătoasă. Dacă te simți bine atunci când intri în magazinul lui, atunci el nu e acolo. Dar în afară de asta, am învățat două lucruri foarte interesante despre comerț de la el. În plus, întâlnindu-l pe acest om, mi-am adus aminte de un lucru important în viață – și anume, chiar dacă cineva este revoltător în proporție de două-treimi din patru-cincimi, toată lumea are o trăsătură care compensează și de la care putem învăța ceva. Dacă nu e vorba de asta, acești oameni îți vor da o lecție care te ajută să recunoști și să-ți amintești de tipurile de energie care te fac să vomیți!

În orice caz e interesant că muzica din magazinul lui e mai mult clasică decât moderna New Age și este difuzată foarte, foarte tare. Asta îți atrage atenția de cum intri pentru că multe magazine New Age au acea muzică alcalină, zdrăngănitore, care sună ca trei câini care se piță într-o cutie de metal. În schim muzica lui îți atrage atenți și poate să te ațâțe, chemându-te să acționezi, ceea ce ajută la vânzări. Ai multe, de multe ori am observat că se plimbă prin magazin și atinge fiecare produs de pe raft. Atingea și le întorcea în special pe acelea care erau la reducere sau de care nu mai putea scăpa. Mi-a explicat că la câteva zile după ce atingea produsul și avea grijă de al, îl vindea invariabil. Injectându-le produselor tale energia ta, le schimbi.

Cu ani în urmă mergând în vestul Statelor Unite, am găsit un magazin care vindea ornamente casnice – figurine din porțelan, sticlă colorată, potpourri, chestii de genul acesta. Era interesant că magazinul era foarte bine prezentat. Avea o atmosferă atât de magică, încât toată lumea vroia să intre și doar să se uite. Așa că proprietarul îi taxa pe oameni la intrarea în magazin.

Ce idee interesantă și foarte metafizică! Dacă iei să spunem un dolar de la toți cei care intră în magazinul tău, nu vei mai avea sentimente de frică dacă îți vinzi sau nu produsele, pentru că câștigi 30.000\$ pe lună fără să vinzi nimic. De fapt toate lucrurile pe care le ai în magazin pot fi distruse; de ce te-ar interesa? Odată ce nu ți-e frică dacă vinzi sau nu, te detașezi. Pe măsură ce-ți detașezi sentimentele, se crează un vacuum de sentimente în jurul tău care îi atrage pe oameni în mod natural. Și pentru că nu ești implicat mental în acțiunea de a vinde sau de a nu vinde, clientul este mult mai relaxat. Poate să savureze magia magazinului tău fără să fie presat. În felul acesta clientul este captivat de energia locului și cumpără de fapt de două ori mai mult, fie că vrea sau nu produsul. Așa că vinzi magia, nu produsul.

M-am dus de multe ori în magazinul acela, în special ca să înțeleg sistemul. Am observat că mulți dintre clienți erau în vacanță. Plăteau taxa de intrare și mergeau înăuntru, neavând un scop anume în minte. Făcând asta intrau într-un fel de euforie meditativă, creată de parfum, de muzică și de atmosfera de basm a locului. Produsele oferite erau incredibil de neobișnuite. Cu siguranță nu erau genul de lucruri care atunci când te trezești dimineața spui: „Avem nevoie de un ou de porțelan cu două picioare, altfel nu mai merge viața.” Și totuși asta se întâmpla, ieșeau din magazin târând un ou de ceramică de 600\$ în Detroit acasă, neștiind de ce l-au luat. Și soțul spune: „La ce dracu' folosim oul ăsta?” Răspuns: „Nu știu. A fost de vină magia locului care m-a învăluit. Am vrut să iau acasă un pic din ea. Așa că am cumpărat oul ăsta.” Și bătrânul dă din umeri și se gândește „Ne-au ciupit de fund!”

Nu l-am cunoscut pe proprietarul magazinului dar știam două lucruri despre el. În primul rând era un maestru în arta subtilă de a vinde sfârâitul fripturii și nu friptura în sine. În al doilea rând era un expert în domeniul său. Își cunoștea produsul.

Trebuie reținut că atunci când vinzi ceva, trebuie să creezi și atmosferă și bucurie în jurul produselor tale, trebuie să știi ce vinzi. Și trebuie să cunoști afacerea. E vital să investești în a deveni un expert în domeniul produsului ales. Oamenii au nevoie de informații ca să ia decizia de a cumpăra și cu cât oferi mai multe informații, mai ales dacă poți oferi informațiile într-un mod imparțial, cu atât mai mulți oameni vor fi receptivi. Se dezvoltă încredere și se vor întoarce mereu.

Reține că în calitate de comerciant vânzând un produs bun sau un fel de serviciu special, vei fi mereu puțin disprețuit și nu vei fi de încredere. Asta pentru că mereu comercianții au fost priviți ca șmecheri profitori. Dacă te gândești bine, te-ai putea descurca fără majoritatea talentelor și ai trăi în siguranță și fără majoritatea cunoștințelor, dacă ai fi nevoit, dar oamenii nu se vor descurca niciodată fără produse. Trei săptămâni fără gaz, bere, becuri sau orice altceva și totul s-ar dezbrina rapid. Eu cred că viața comerciantului este onorabilă. Văd bunătate în a lucra pentru a face rost omenirii de produsele necesare.

Faptul că vânzătorii și comercianții sunt subestimați este o reminescentă din timpuri străvechi. Aristocrații erau de părere că se înjosesc dacă comercializează ceva sau dacă muncesc. Cercul intelectualilor și clericii erau fericiți să analizeze doar frământările minții, așa că doar comercianții erau cei care făceau rost oamenilor de diferite lucruri. Antreprenorii erau considerați a fi proscrisii societății și doar unul a urcat pe scara socială din țărănime, care era cea mai joasă clasă socială. Într-un final aristocrația a rămas fără bani, iar clericii se susțineau prin manevrarea oamenilor așa că aveau puțină nevoie sau chiar deloc de a produce ceva anume. Într-o zi și-au dat toți seama că cei care conduceau lumea erau comercianții.

Asta le-a adus puțin respect dar multă libertate pentru că acum aveau puterea și influența să iasă din manipulările și restricțiile vieții. Îmi plac comercianții, în special cei care știu ce fac – cei care te servesc prin faptul că sunt experți în domeniul lor. Prin simplul fapt că se implică în unele aspecte ale vieții care pe mine nu mă interesează, îmi permite să mă concentrez asupra lucrurilor care mă interesează de fapt.

Magazinele de piese pe mine mă fac să vomit. E ceva legat de cutiuțele acelea verzi și de bucățelele acelea unsuroase de hârtie care mă împiedică să mă concentrez. Probabil este de vină lipsa mea de dexteritate pentru că aptitudinile mele mecanice sunt ca cele ale unei moluști. Niciodată nu știu ce să caut într-un magazin de genul acela și asta îmi crează un sentiment de neajutorare. Intrî și spui: „Auzi, am nevoie de chestia asta ca să-mi montez un nimic în baie.” Și asistentul îți spune: „Bine, îl vrei pe ăsta semiretractabil multifuncțional cu ax și ață inversă sau pe cel cu ața în dreapta și....” și te bagă în ceață. Nu te bucuri atunci când găsești pe cineva care lucrează în magazin și care știe tot despre nimicuri și axuri și-ți spune ce ai nevoie să știi și te ajută să faci cea mai bună alegere? Te simți susținut. Faptul că nu te pricepi la lucrurile care merg manual, că ai nevoie de pregătiri serioase doar ca să bați un cui în perete, te face să-ți ieși din minți și te imaginezi a fi unul dintre cei care au construit piramidele cu ani în urmă.

Mersul banilor – Conceptul 10

„Ca să servești cu success oamenii, trebuie să ajungi psihologic sub ei, adică atunci când îi servești trebuie să-ți subjugi ego-ul nevoilor acestora (măcar până iei banii).”

Trucul este bineînțeles – fie că vinzi un talent, cunoștințe, un produs sau chiar o combinație a acestor trei – calitatea și serviciul. Este puțin de spus despre calitate dar nu uita să o incluzi – și chiar foarte multă. Oamenii o cumpără din nou și din nou.

Uite trucul serviciului. E subtil dar dacă-l înveți și-l înveți bine, îți va sta alături pentru mulți ani profitabili de acum încolo. În primul rând oamenii habar n-au despre cum să servească pentru că acum nu mai este la modă să fi servitor. Toată lumea vrea să-și exercite personalitatea și independența. Așa că intri într-un restaurant și vine ospătara și în loc să se concentreze pe fiecare dorință și moft al tău, începe să-ți povestească despre ea: „Bună, sunt Maisy. Tre’ să-ți spun că tocmai am terminat un curs de meditație transcendentală. Și să-ți spun cât de mult m-a ajutat cu sindromul meu premenstrual (SPM). Orgasmele mele au intrat în sfârșit în normal. Și în plus într-o săptămână sau două voi pleca cu prietenul meu în Maui. Ai fost vreodată în Maui?” Iar tu stai și te întrebi: „Ce sunt aici, un perete, un psiholog sau o nenorocită de broșură de vacanță? Am venit pentru două ouă ochiuri și o bucată de pâine prăjită. Ce-i cu prostiile astea cu SPM și orgasmele din Maui?”

Ideea e că trebuie să te așezi psihologic sub un om ca să poți să-l servești. Asta nu înseamnă că însemni mai puțin decât cei pe care-i servești; înseamnă doar că în timp ce-i servești trebuie să-ți subjugi ego-ul și personalitatea nevoilor clienților. Asta e complicat pentru cei mai mulți oameni pentru că simt nevoia să se simtă *deasupra* clientului sau cel puțin *la egalitate* cu acesta.

Dar cine este deasupra sau dedesupt, cine este mai bogat și mai deștept este irelevant în tranzacția asta. Poziționându-te dedesupt, păstrând tăcerea și concentrându-te asupra nevoilor clienților, oferi o parte din tine. Clientul simte acel transfer de energie și e receptiv. Însușirea artei de a servi este unul dintre cele mai mari trucuri de a face bani în viață. Îți subjugi anxietatea, mâhnirea și nevoile tale în favoarea clientului – cel puțin până închei afacerea. În a servi există plăcerea de a face lucrurile bine. Înveți umilința și faci o groază de bani.

Mă aflu într-un hotel de lux din Washington D.C. așteptând să țin un seminar. I-am comandat unui chelner un Perrier și dintr-o dată mă întreabă: „Care e secretul în a face bacșiș? Uneori mă descurc chiar bine iar alteori dau greș.” I-am spus tipului despre subjugarea ego-ului. A înțeles dar nu pe deplin. Așa că m-a rugat să-i dau un exemplu. I-am spus: „Imaginează-ți că intră în bar un bărbat împreună cu soția lui. De ce vin aici? În primul și în primul rând viața îi sperie pe oameni. Mulți trec mereu prin diferite stări de teroare grozavă. Clientul tău intră în barul acesta liniștit și elegant ca să scape de acea teroare. Are nevoie să se detașeze, să se relaxeze, să aibă o clipă de stabilitate, liniștită în care să se reîmprospăteze înainte de a intra din nou în bătlie.

De cum intră, apropie-te de el imediat. Nu-i spune nimic altceva în afară de: „Bună dimineața domnule! Cum vă pot fi de folos?” Când îți comandă, ascultă. Vorbește numai despre nevoile lui și numai dacă te întreabă, despre tine. Să spunem că vreo o votcă și o apă tonică, întreabă-l: „Doriți și niște gheață, domnule? Poate un pic de lămâie, un servețel în plus, un castron cu nuci? Ce pot face pentru dumneavoastră? Să vă aduc o pernă în plus? Ați dori ziarul de dimineață? Ce ar dori doamna dumneavoastră? Suc de roșii, de portocale, o listă cu coafoarele din zonă? Pot să vă plimb canarul până stați

dumneavoastră aici?” Cu alte cuvinte ospătarul trebuie să aibă putere de concentrare, subjugare și serviabilitate completă, fără limite. Nimic nu e o problemă. Clientul are dreptate întotdeauna, chiar și atunci când greșește. Nu există o limită la ce poți face ca să servești, atâta timp cât acea persoană este în barul tău și în grija ta.”

Tânărul a înțeles mesajul și eu am plecat să-mi țin seminarul. Patru ore mai târziu m-am întors. Același chelner a venit la mine radiând de fericire. „Fantastic!” îmi spune. „Am făcut cum ai spus. M-am concentrat să cobor sub clienții mei. Nu-mi vine să cred! Până acum recordul pentru patru ore era un bacșiș de 42\$. Acum am făcut 162\$. Numai un om mi-a dat 40\$!”

A servi e onorabil. Dar este în același timp o șmecherie. Există metoda dificilă în viață, atunci când te simți nesigur pe tine și proiectezi o căutare de afecțiune și aprobare în oameni. Și mai e o metodă ușoară. Te simți bine în pielea ta. Poți servi în liniște fără ca asta să îți afecteze propria imagine. Ești mândru să servești și să faci treabă bună. Nu ai nevoie de acceptare pentru că ți-ai oferit dinainte această acceptare în liniște. Nu vrei nimic pentru tine. Și nevrând altceva decât să-ți servești clientul, primești tot și chiar mai mult. Viața e simplă. În mare trebuie să mergi în partea opusă față de idiotul obișnuit. Nimic mai mult.

Cu ani în urmă am avut un partener pe nume David. Lucram pentru mai multe firme în industria de îmbrăcăminte. Treaba noastră era să trecem pe la fabrici și să cumpărăm haine puțin ciupite sai greșit croite, accesorii care au ieșit din producție și așa mai departe. Ideea era să-i dai fabricii cât mai puțin posibil pentru lucruri, așa încât indiferent de cât de oribile erau hainele să poți să scoți un profit măcar din unele și apoi să arunci restul gunoiului cu inima împăcată.

Am intrat într-o zi în biroul unui tip și am început să discut despre afacere. În timp ce făceam asta, David care era un om solid – peste 90 de kg – s-a așezat pe podea în fața biroului. Am încercat să nu-l iau în seamă dar imaginea gigantică a lui David zăcând acolo ca Moby Dick, era greu de ignorat. Câteva minute mai târziu m-am așezat lângă el pe covor. Părea un lucru corect. Am negociat amândoi de la nivelul zero, mai mult sau mai puțin de sub biroul proprietarului. Am încheiat afacerea și ne-am cărat în parcare. Când am ajuns acolo, l-am întrebat pe David ce dracu’ se întâmplă și mi-a explicat că arta subtilă a negocierii este să ajungi sub vânzător și să-ți menți o poziție neamenințătoare. Nu te poți răfui cu doi nebuni care-ți stau pe covor. Ironia a fost că în ziua aceea am făcut o afacere a dracu’ de bună. Fabrica avea un stativ plin de blugi cu tivul cusut strâmb. Tivul exterior începea din talie și se curba treptat în jurul genunchiului ca să ajungă un fel de tiv interior adițional, ceea ce sfida orice explicație logică. Am cumpărat lotul, am tăiat cracii inferiori stânjenitori și am vândut ca produs finit pantaloni scurți. Bingo! Mintea crativă nu are limită.

[Prima pagină](#)

Capitolul 8

ORIGINALITATE: REȚETA PENTRU BANI FĂCUȚI UȘOR

În timp ce te gândești la ce vei vinde, cred că ar trebui să discutăm puțin despre originalitate pentru că asta este rețeta ta de a face bani ușor. Foarte puține lucruri sunt

originale dar dacă oamenii găsesc ceva cu adevărat neobișnuit – atâta timp cât funcționează bine – se strâng în turme ca să participe și ei. Uită-te la Disneyland. Sunt parcuri peste tot în lume dar Disneyland iese în evidență. Oamenii călătoresc mii de mile doar ca să petreacă și ei câteva ore acolo.

Am observat că multe lucruri nu sunt făcute pentru a-l mulțumi pe utilizator. De multe ori am impresia că nevoile oamenilor sunt irelevante pentru deciziile de design ale constructorului. De exemplu, de câte ori ai văzut un robinet de apă pe care să poți să-l manevrezi cu piciorul? Robinetele noastre pun la îndoială faptul că nu vrei să ieși din baia fierbinte ca să ajungi în partea cealaltă și să închizi robinetul. Și totuși, aproape fiecare baie din lume are un robinet mic care-i ciudat de manevrat și e departe rău. E destul de greu să închizi robinetul cu mâinile pline de săpun dar cu picioarele, nici să nu te gândești la asta. Și unui contorsionist i-ar fi greu. Primul tip care va inventa un robinet care poate fi închis cu piciorul, va deveni milionar.

Când văd lucruri care nu merg prea bine, mă agită. Văd strălucirea banilor făcuți ușor. În ultimii ani am zburat foarte mult. Echivalentul a 83 de ture în jurul lumii. Am observat că în companiile aeriene sunt o grămadă de lucruri care nu-l cuceresc emoțional pe client.

Pe client nu-l interesează lângă cine zboară atâta timp cât ajunge unde vrea. Problema e că în ziua de astăzi multe companii aeriene îi zguduie pe clienți deasupra oceanului sau îi îngheșuie în sala de așteptare. Din punctul de vedere al P.R.-ului asta îi trage înapoi ca un balon de cărămidă. Când mă urc într-un avion uleios și murdar, îmi fac imediat griji. Pentru că mintea mea se întreabă dacă funcționează toate piesele. Un exemplu bun în State sunt cei de la Continental Airlines. Dintr-un motiv pe care nu-l înțeleg, dau avionul cu ulei în fiecare zi înainte de a începe lucrul. Având în exterior atât de mult ulei, mă întreb dacă a mai rămas ceva în motor. Cât ar costa să spele avioanele acelea o dată pe săptămână? Nu mult. Câți clienți pierd companiile din cauză că oamenii nu le place să călătorească într-o pungă de gunoi?

Un alt lucru pe care l-am observat la Continental Airlines este că au imprimat pe argintărie cuvântul CACA. Cu siguranță că logo-ul înseamnă ceva logic cum ar fi „Continental Airlines Catering Administration” sau ceva de genul acesta. În orice caz cuvântul *caca* înseamnă pentru majoritatea oamenilor „căcat”. Mi-ar plăcea să-l cunosc pe geniul de la Continental care primește 100.000\$ ca să imprime cuvântul *caca* pe linguri!

În orice caz, după ce te-ai așezat confortabil în locul tău, următoarea reprezentație este numărul de siguranță al stewardesei. Imaginea acelei tinere doamne fluturând cartonașul plastificat mă neliniștește enorm. Știi că își dă silința dar atunci când își îndreaptă arătătorul către ușile și ieșirile de siguranță, te uiți la pasagerul de 130 de kg care abia încape pe culoar și știi că nu vei ajunge la ele. Apoi începe cu vesta galbenă de salvare care te ajută să-ți amintești de posibilitățile nenorocite. Dar liniștește-te, există un fluier la vestă, ți se va spune. Așa că dacă orbecăi prin întuneric la 1.000 km depărtare de Fiji, poți măcar să fluierei un cântecel vesel ca să îți revii.

În timp ce stewardesa își continuă pantomima, te uiți din întâmplare la picioare și vezi un mic șurub care fixează scaunul din fața ta de podea. Șurubul este de mărimea unghiei tale de la degetul mic. Ce te deranjează în primul rând la acel șurub este în primul rând mărimea și în al doilea rând faptul că o replică exactă a acelui șurub își fixează și ție scaunul de podea.

Între timp tânăra doamnă din față își închide și-și deschide ceremonios centura de siguranță și normal că te întrebi că în cazul în care avionul se va lovi de ceva neobișnuit, ce serviciu ți-ar putea face centura? Data viitoare când zbori uită-te la șurubul acela. Poate faci rost de o hârtie și un creion și faci o schiță. Când ajungi acasă vei vedea că șurubul are aceeași dimensiune ca acela care îți ține ușa de la frigider și frigiderul tău nu prea are șanse să se deplaseze cu 700 km/h!

În cazul unei urgențe compania aeriană îți spune să-ți scoți pantofii, să te apleci și să-ți apuci gleznele. Logica acestei acțiuni mă depășește complet. Dacă tot o să zbori prin cabină cu un scaun anexat în spate, ultimul lucru pe care-l vrei este să arăți stupid. Am concluzionat că motivul pentru care vor să te zguduie cu capul între genunchi, este că asta e o poziție bună din care poți să-ți iei adio de la fundul tău. Cât ar costa să pună un șurub calumea? Câțiva cenți. Vor face asta? Probabil că nu.

E greu să-i spui cuiva: „Fii original!” E ca și cu cântatul: „Fii un câtareț cunoscut.” Ori poți cânta, ori nu. Dar totuși există modalități de a-ți concepe prezentarea serviciului sau chiar propria ta prezentare, care să fie proaspătă și neobișnuită așa încât să capteze atenția oamenilor. De multe ori e mai simplu dacă te gândești la ce și-ar putea dori ceilalți și de a încerca să faci tot ce poți ca să le oferi asta. Un pic de clasă este tot ce-ți trebuie.

De exemplu, anumite restaurante ornează camera cu plante și flori. Nu mă refer la aranjamentele ciudate de ici și colo. Ci acolo unde florile fac parte din atmosferă. Sunt ad literam sute de coșulețe care atârnă, copaci și așa mai departe care te acoperă. N-am văzut un restaurant de falul acesta care să nu fie aglomerat. Oamenilor le plac plantele și florile. Energia pe care o emană e proaspătă și curată și te întinerește, motiv pentru care în primul rând oamenii intră în acel restaurant.

Câteodată originalitatea ta poate face ceva ce toți ceilalți *nu* ar face. De exemplu, de câte ori ai fost într-un restaurant unde ospătarii aratau de parcă nu s-ar fi spălat de o lună-două? Te uiți o singură dată la personajele acestea și ținuta lor te tensionează automat. Uitându-te la lingură, te gândești: *linge asta și vei muri*. Poate originalitatea ta poate fi vizibilă prin faptul că totul din restaurantul tău este mereu impecabil.

Mie îmi plac lucrurile care sunt puțin bizare. Îmi place să inventez scenarii pe care nu le înțelege nimeni. De fapt, folosind imagini bizare este de multe ori un comerț bun pentru imaginația oamenilor pentru că le este stimulată memoria. Campania publicitară de la berea Heineken, care a fost difuzată în Europa mulți ani, a fost declarată cea mai bună. Sloganul spunea: „Heineken înprospătează locurile unde celălalte beri nu ajung.” Imaginea este de obicei o scenă bizară a unui tip căruia îi iese din cap un buchet de flori. Nimeni nu știe ce înseamnă reclamele acelea dar toată lumea le ține minte.

În Canada de vest este o berărie mică, ce produce o bere pe nume Kokanee. În reclamele TV au un câine numit Bere. Câinele aparține unor prieteni de-ai mei. În reclamă câinele ia un taxi până la magazinul de băuturi și apoi traversează dealuri și văi ca să-i ducă stăpânului, care și-a ridicat un cort în pădure, o cutie cu șase beri Kokanee. Imaginea este emoționantă și simpatcă. În mai puțin de un an Kokanee a ajuns dintr-o fabrică de bere obscură, un nume binecunoscut în Canada.

Originalitatea îți permite să te detașezi de mulțime. În America cetățenii sunt bombardati cu 600sau mai multe mesaje comerciale pe zi. Ceea ce oferi tu poate fi fantastic, dar cum îl poziționezi în afara și deasupra celorlalte produse? Puțină

originalitate de la bun început îți economisește averi mai târziu. E un chin costisitor să încerci să impregnezi în mintea publicului un produs insipid.

Am o idee pentru un restaurant în care aş amenaja un bazin mare chiar la uşa de la intrare. În bazin aş băga câţiva aligatori. Unii mari cu dinţi mari şi guri deschise. Apoi aş construi un pod peste bazin. Toţi clienţii mei ar trebui să treacă podul ca să ajungă la mese. Aş face podul puţin mişcător. Nu prea mult, dar destul ca să pui oamenii pe gânduri. Apoi aş angaja un tip de la zoo ca să-şi dea seama cât de sus poate sări un aligator din cea mai bună încercare. Mi-aş ridica podul cu câţiva inci mai mult decât ar putea sări cel mai puternic aligator.

Oamenii ar veni în călduri de departe doar ca să treacă peste bazinul cu aligatori. Când vor intra, vor întreba: „Nu e periculos?”, „Da, am pierdut câţiva” aş spune „dar restul clienţilor care scapă sunt cu adevărat flămânzi când ajung pe partea cealaltă.” Cât ar costa să cumperi câţiva aligatori? Câteva mii probabil. Poate că aş putea să construiesc bazinul în jurul restaurantului. Clienţilor le-ar plăcea să-şi arunce bucăţile de pâine în bazin şi să vadă cum dispar dintr-o singură înghiţitură.

Subliminal idea este nemaipomenită. Ce simbol mai bun există pentru mâncare decât un aligator cu gura deschisă, molfăind ceva la câţiva inci distanţă de piciorul tău? Oamenii ar veni să mănânce acolo chiar dacă mâncarea ar fi oribilă, doar ca să ia parte la acţiune. Se întâmplă ceva interesant. Ai putea cere cât vrei.

Uneori ai putea să faci o farsă şi să arunci un manechin de plastic în apă fără să ştie cineva. Confuzia le-ar atrage oamenilor atenţia şi le-ar ridica adrenalina, mărindu-le apetitul. „Ce se întâmplă?” s-at întreba. „Oh, nimic important. L-am pierdut pe chelnerul care se ocupă cu vinurile. E al treilea luna asta.” Când te gândeşti câţi bani dau oamenii ca să decoreze restaurantele! Şi în mare parte e doar crom şi sticlă şi e plictisitor. Trebuie doar să agăţi doisprezece şerpi boa de ventilatoare şi ai pornit la drum.

Lucrurile trebuie să fie interesante ca să le atragă atenţia oamenilor. Vor să înveţe ceva; vor să fie puşi la încercare cumva sau pur şi simplu să fie implicaţi. Pune oamenii în mişcare ori de câte ori poţi să-i incluzi în scenariu, ca să zic aşa. Le place la nebunie. Dacă ai un magazin de copii xerox te gândeşti: *Cum pot face magazinul original şi interesant?* Există mereu o cale. Bagă în tavan un copiator mai vechi. Când intră lumea şi-ţi cer o copie, fă-i să privească în sus şi lasă-i două minute să-şi dea seama. Când îți vor pune întrebarea evidentă – „De ce e aparatul în tavan?”, spune-le că ți-ai dat seama că plăteşti chirie şi pentru tavan şi ca să faci afacerea mai profitabilă, l-ai pus acolo. „Câte copii doriţi domnule?”

Eu cred că dacă lucrurile sunt făcute cu inima uşoară şi amuzante, oamenii sunt receptivi. Normal că nu poţi avea un manager bancar îmbrăcat în costum de clown, pentru că în domeniul financiar oamenii sunt cu adevărat serioşi. Finanţele țin prea mult de supravieţuire ca să nu le iei în serios. Bătrânul Rockefeller a spus odată: „A face bani e o afacere serioasă.” El trebuie să fi ştiut; avea mai mulţi bani decât Dumnezeu. Aşa că având de-a face cu oamenii tic-tac în afacerile cu bani, trebuie să fi serios. Dar restul poate fi ornat cu un pic de nebunie.

Am o idee pentru biroul unui doctor. Asistând la o operaţie nu e ca atunci când mergi la un picnic. Cea mai bună parte e atunci când pleci. Nimic nu se compară cu exaltarea de a traversa parcare în drum spre ieşire, sărind în sus de fericire, ştiind că cel puţin pentru un timp n-o s-o zbărceşti. Restul experienţei e nesuferit, o tensiune. Cum să transformi asta într-o distracţie? Adăugând puţin teatru.

Pacientul ar intra și s-ar așeza pe canapea. Doctorul ar consulta pacientul. Lângă canapea ar fi un șoricel mic alergând într-o rotiță. Pe fiecare spiță ar fi scris un medicament sau un tratament. Când doctorul și-ar termina consultația, l-ar întreba pe șoricel: „Ce crezi?” Șoarecele ar începe să se învârtă și acolo unde s-ar opri, doctorul ar citi rețeta. Imaginează-ți șoricelul alergând în roată și doctorul chiorându-se să citească și spunându-i pacientului: „Ah, da, scrie aici că ai nevoie de 100mg de toxi-poxi-tetraciclină.”

Asta cu siguranță i-ar stârni interesul pacientului. „De unde știe șoarecele unde să se oprească?” întreabă pacientul, „n-am mai văzut niciodată metoda asta.” Bineînțeles că pacientul de pe canapea n-ar putea citi de pe fiecare spiță la viteza aia, așa că doctorul s-ar preface ca să se asigure că pacientul primește ce are nevoie. Ar fi minunat. Într-un final șoarecele ar deveni faimos. Oamenii sănătoși tun ar veni la doctor doar ca să vadă metoda șoricească.

În orice caz dacă nu-ți place ideea asta, am alta. Ce spui de un agent de asigurări care să se plimbe din ușă în ușă pe un elefant? Oamenilor le place ca agențiile la care se asigură să fie puternice ca piatra. Ce poate fi mai solid decât un elefant de două tone?

Într-un final totul se reduce la entuziasm. Creativitatea ta este de fapt expresia Forței Divine. Nimic nu e mai minunat decât să faci ceva care să-ți placă și să primești și bani pentru asta. Nu mai este doar muncă, bani și efort; devine distracție, expresia ta pentru bucuria vieții. Ideea mea a fost să transform tot ce faci într-un joc. Oamenii vor spune probabil că e copilăresc. Dar ce contează dacă poți număra până la un milion și te poți distra? Într-o lume în care toți sunt așa de al naibii de serioși, avem nevoie de câțiva trăzniți încrezători, cu inima ușoară, ca să pună lucrurile în mișcare.

În orice caz atunci când cineva ia în serios viața, ceea ce spune de obicei este „Nu pot să fac față. Mă depășește.” Acel om e nesigur. Asta se poate observa în unele birouri, în care este instalat un băiețel imatur în funcția de manager. Nenorocitul stresat le face tuturor viața mizerabilă pentru că el e nesigur pe sine. Dacă lucrezi pentru unul dintre stativile astea de planșee, fă-ți intrarea mâine la muncă aducând o plăcintă cu cremă de lămâie. Spune „Bună dimineața, dle” pe cel mai serios ton. Apoi lipește-i de față plăcinta. Bineînțeles că ăsta ar putea fi ultimul tău efort creativ pentru firmă dar e mai bine să mergi în altă parte și să muncești și să trăiești cu oameni fericiți, decât să-ți irosești eforturile pe o baie acidă.

[Prima pagină](#)

Capitolul 9

FORȚA VOINȚEI TALE PROIECTATĂ

Calitatea „acțiunilor tale bine stabilite pe piață” este de fapt dominată de puterea intenției tale, respectiv lipsa acesteia. Multă lume crede că intenție înseamnă doar să spui „Voi face tot ce pot.” Când îmi spun oamenii așa ceva o iau la fugă. „Voi face tot ce pot” este felul în care mintea spune „Mă voi învârti pe aici și voi face să pară că lucrez intens vreo oră-două și atunci când proiectul nu va reuși sau nu se va ridica la nivelul așteptărilor, voi fi împăcat pentru că deja mi-am instalat scuza.”

Mintea îți este cel mai bun prieten, dar îți este și dușman. Nu numai pentru că are un interes ascuns în a limita ceea ce crezi că poți face dar și pentru că are un mod de a te vinde pe bani puțini. Nu e interesant că atunci când un grup de oameni se hotărăsc să realizeze un proiect, acel proiect ajunge sub așteptările tuturor? În viața reală lucrurile nu ies niciodată așa cum crede cineva că vor ieși. De ce se întâmplă asta? Pentru că ego-ul / personalitatea este mulțumit să piardă patru ore într-o ședință, vorbind despre apartamente pe plajă dar nu e deloc fericită să piardă opt ore cărând ciment sau să convingă eventualii interesați să cumpere. Imaginația și „acțiunea bine pusă la punct” stau în cartiere diferite.

Așa că atunci când îți faci ieșirea cu planul tău de bătaie, ai grijă să analizezi înainte care este intenția ta. Dacă este ca o frunză-n vânt, realitățile vieții vor găsi o cale să se asigure că proiectul tău nu va da roade. Intenția trebuie să fie în frunte gândirii tale și trebuie să fie urmată de acțiune la timpul potrivit, o necesitate pentru a-ți face cunoscută intenția.

Vezi tu, poți merge la serviciu și să-ți spui „Sper să vând câteva mașini astăzi.” Sau poți ajunge la serviciu cu 15 minute mai devreme, să-ți faci ordine pe birou, să scoți broșurile și să pregătești actele, să-ți ascuți creionul și să-ți spui „Voi vinde șase sau mai multe mașini. Ceva mai puțin este inacceptabil.” Ceilalți vânzători pot spune că șase mașini pe zi este imposibil, pentru că ai nevoie în medie de două ore ca să vinzi o mașină. Așa că maximum la care poți spera sunt patru pe zi, nu șase. Dar ei vin cu ideea de a vinde o mașină la o persoană, pentru că așa e normal pentru ei, iar tu vii cu intenția, care nu are o opinie în legătură cu câte mașini vinzi cui sau cât timp îți va lua. E vorba de șase mașini sau mai multe!

Așa că vinzi două mașini până-n prânz și apoi nu se întâmplă nimic timp de trei ore. Apoi intră un tip și întreabă: „Cât costă Rolls Royce-ul acela?” Tu spui: „O sută douăzeci de mii și ceva mărunțiș, domnule.” El spune: „Cumpăr patru. Unul roz, unul albastru și două verzi.”

Așa că vezi diferența dintre tic-tac și intenție. În tic-tac orice scuză lamentabilă e bună atâta timp cât nu trebuie să livrezi. Intenția înseamnă nici o limită. Nimic nu mă poate opri. Simt asta. Văd asta cu ochii mentali. Am *voință* concentrată ca o rază laser a intenției mele. Sunt implicat. Insist. Nimic nu e prea problematic. Intenția mea trebuie să fie livrată, pentru că insist să fie. Nu voi renunța până când nu va fi livrată. Bineînțeles că în unele zile circumstanțele îți vor fi potrivnice. În ciuda pregătirii și intenției tale mărețe, plouă toată ziua cu găleata și nu-ți vinzi cele șase mașini. În orice caz erai pregătit și deschis. Dacă ar fi intrat cineva în showroom cu o înclinație de a cumpăra de cel puțin 50%, ar fi plecat cu una din mașinile tale. Și doar asta contează pentru că atunci când forța voinței tale este ascuțită și ești consecvent în acțiunile tale, viața îți va livra într-un final ceea ce vrei.

Mersul banilor – Conceptul 11

„În căutarea ta gândește-te la simbolistica ciocănitării. Fiecare ciocănitură nu înseamnă prea mult dar într-un final nenorocitul ăla de copac, va cădea.”

Insistența și răbdarea sunt cheile intenției. Dar pentru ca asta să funcționeze, trebuie să fi capabil să te concentrezi pe țintă. Mulți oameni renunță înaintea plății finale

și este trist dar asta e viața. Am fost într-o mină de argint unde bătrânii mineri au săpat ani de-a rândul și au găsit doar urme de argint pe ici pe colo. Când într-un final au renunțat să mai sape, erau la patru metri distanță de o încărcătură de milioane de dolari. Actualul proprietar al minei a fost fericit de asta. A mutat săpăturile mai încolo la câțiva metri și bingo!

Am fost mereu fascinat de istoria mongolilor străvechi. Ce-am învățat de la tipii ăștia, fie că-ți convine sau nu, este intenția. Când își puneau în minte să ajungă undeva, ajungeau. Nu prea cucereau pământul, îl împachetau și îl luau cu ei. Mongolii erau niște organizatori magnifici. De fapt cuvântul lor *orda* stă la baza cuvântului nostru *ordine*. Ce învățăm de la ei este capabilitatea de a te ține de un plan indiferent ce s-ar întâmpla. Puteau călări cu frică și durere. Condițiile erau pentru ei irelevante. Intenția era singurul lucru care conta.

De multe ori ne așteptăm în viață ca lucrurile să fie confortabile și garantate. Cerem ca lucrurile să se întâmple într-un anumit fel sau într-un fel predestinat, altfel le condamnăm la eșec. Poți avea toată intenția din lume pentru că uneori lucrurile vin dintr-o direcție diferită. Ceea ce trebuie să urmărești prin intenție este să te concentrezi pe țintă și să nu renunți niciodată indiferent cât ar dura. Marile averi ale lumii n-au fost construite peste noapte. Lucrurile au nevoie de timp, iar tu trebuie să fi în stare să aștepti. Dacă nu ești un as al așteptării, învață de acum. A fi în stare să aștepti mai mult decât durează opoziția, este alt mare secret al vieții. E foarte taoist. Și este și foarte șmecher. Când știi că toată lumea se grăbește, tu trebuie să ai părerea opusă.

Îmi place simbolistica ciocănitării. Fiecare ciocăneală nu înseamnă prea mult, dar într-un final, copacul acela nenorocit se va prăbuși. Pe măsură ce te concentrezi pe țintă, ia cu tine *ciocănitoea*. Va deveni un bun prieten. Ținându-te de planul tău de ansamblu și concentrându-te pe ciocănit, vei primi până la urmă ce-ți dorești. Când te gândești mai bine, de ce atâta grabă? Dacă ești echilibrat, nu există grabă. Dacă nu ești echilibrat, graba, prin sine înseși, va împinge momentul atingerii țelului mai departe de tine. Ia-le pe rând. Forțează-te să faci pauză și să analizezi bine situația, să reclădești și apoi să pornești din nou la drum.

Am învățat de la ocultiștii europeni că cea mai mare putere pe care o avem noi oamenii la dispoziție este *voința* noastră atunci când este proiectată corect. Probabil că nu te-ai gândit prea mult la puterea *voinței* tale. Dar este aceeași putere pe care o foloseau magicienii antici în crearea unor evenimente supranaturale în viața lor. Diferența dintre *voință* și intenție este că pentru mulți oameni, intenția este doar o acțiune mentală – un fel de gândire plină de dorință – în timp ce forța *voinței* proiectată din conștiință, nu conține doar gândurile și dorințele tale, ci și entuziasmul propriei tale forțe de viață. *Voința* ta proiectată corect va conține acel ingredient vital, *spiritul* tău – însăși esența a ceea ce ești.

Forța aceluia *spirit* clar definit îți va aduce lucrul pe care ți-ai concentrat *voința*, prin virtutea faptului că claritatea concentrării tale este îmbunătățită și devine o puritate atât de desăvârșită, încât trece prin mijlocul realității și își lansează întreaga putere asupra oricărei ținte. Amintește-ți că tu ai conștiința integrată într-o mare a conștiinței, care este de fapt toată energia și formele mentale ale lumii ce te înconjoară. În cea mai mare parte energia oamenilor din jurul tău va fi slabă și prost definită. Puțina putere pe care o au este slăbită de sentimente.

În acea supă de mazăre plină de ezitări și nesiguranță apare magicianul: puternic, clar și purificat de dorințele și aberațiile imaginației. Așa cum e el, detașat de

sentimentele umanității, stă pe o platformă de lansare care e deja cu un metru, doi, mai înaltă decât cea a mulțimii. De acolo își lansează *voința* în circumstanțele vieții, știind că puterea lui este de neoprit.

Cum l-ar putea refuza Legea Universală pe acel om? Nu poate. Puterea lui e prea mare. *Voința* lui e purificată de orice gând de a merita, de bine sau de rău, de a avea sau de a nu avea. Este concentrat doar pe ceea ce vrea el. Dorința lui nu e îndeplinită datorită unui proces de selecție avansat, ci îi apare în cale prin forța cererii sale. Se întâmplă pentru că vrea, pentru că acel gând este încătușat în *voință*, împuternicit de însuși spiritul ființei sale, căruia nimeni nu i se poate împotrivi.

Când am fost prima oară confruntat cu ideea asta, am avut reacție naturală împotriva agresiunii necesare ca să ajungi la nivelul acela al intuiției. Mi se părea cumva „greșit” să înhami puterea cuiva cu termeni ocultști, să forțezi viața să-și predea fiecare dorință și capriciu. Dar nu m-am acomodat imediat cu ideea și am dezvoltat o teorie de moralitate în jurul metodei mele. În scurt timp am realizat că prin mine erau importante realizările mele – lucrurile pe care știam că trebuie să le duc la bun sfârșit în viața asta. Cum am ajuns să am lucrurile acelea, cu condiția să nu-i limitez pe ceilalți, este irelevant.

Trebuie luat în seamă: ce vrei și câtă putere ești pregătit să exerciți ca să ieși de aici? Dacă nivelul entuziasmului pe care ești de acord să-l folosești în căutarea ta nu e mare, în mod evident nu vrei ceea ce crezi că vrei sau în cel mai bun caz, căutarea nu este pentru tine atât de importantă. Dar dacă vreun aspect este foarte, foarte special pentru tine, devine sacru prin virtutea integrității sale. Atunci nivelul dedicării tale pentru acel ideal este vital, pentru că știi că singurul motiv al vieții tale este inclus și centralizat în acea căutare sau realizare.

Dacă e așa, ți se cere prin sacralitatea acelui lucru să-ți pui la treabă fiecare fibră din ființa ta prin efort fizic, exactitate mentală sau putere ocultă, ca să-ți livrezi punctul pe care se concentrează intenția ta. Cândva în viață vei avea un moment foarte important pentru căutarea ta – o parte din dorința ta care nu poate fi refuzată fără un cost teribil pentru esența persoanei tale. Ai de gând să ignori asta sau ai curajul dedicării și încrederea să-i ceri vieții, umanității sau circumstanțelor să-ți dea ce vrei, fără vreo scuză, motiv sau cerere de iertare în afara faptului că tu ești cel care cere asta?

Dacă acesta este nivelul intenției tale, ai prins ideea despre forța *voinței*. Dacă în schimb dedicarea ta nu e atât de puternică, viața nu-ți va da ce vrei pentru că nu o interesează să-ți meargă ție bine; nici nu are habar că vrei și tu ceva și ce anume vrei. Singura metodă este să-i indici dorința, s-o ții în fruntea gândurilor tale și să ceri agresiv – e chiar bine să *insisti* – să ți se aducă.

Unii vor spune că asta nu e spiritual, că e ca și când ai rupe o placă de pe zidul unui muzeu. Poate că în unele situații este adevărat. Dar cerând anumite lucruri de la viață, înseamnă că nu ești o persoană bună și iubitoare? Nu, nu înseamnă asta. Înseamnă că într-un domeniu sau altul din viață nu vei face compromisuri. Ba chiar mi se pare că vieții tale i-ar lipsi definiția spirituală dacă atunci când realizezi că o anumită parte din căutarea ta e vitală, eviți totuși să exerciți presiunea maximă prin intenția ta pentru a dobândi acel aspect vital. Privind înapoi în viața ta, vei vedea o persoană bună, generoasă și drăgăstoasă care era totuși extrem de moale când venea timpul să ceară să i se satisfacă nevoile. Vei vedea că într-adevăr ai învățat să-i iubești pe ceilalți dar făcând asta, i-ai lăsat să calce peste tine. N-ai reușit să-ți materializezi visele din cauza atitudinii tale auto-

depreciantă. Iubind lumea, ai uitat să te iubești pe tine. Așa că ai învățat jumătate din lecție dar cealaltă jumătate rămâne să fie tratată altcândva. Ce neplăcut!

Problema care apare mereu cu forța *voinței* atunci când este proiectată, sunt limitele acesteia. De exemplu, dacă vrei să influențezi gândirea altcuiva, forțând acea persoană să facă sex cu tine împotriva voinței sale, aceasta ar fi o încălcare a limitei, pentru că manipularea necesară ca să-ți îndeplinești dorința este prea intensă. Dar ce-ar fi dacă forța *voinței* tale (energia colectată din jurul tău) ar fi atât de copleșitoare datorită puterii sale, încât crează în altcineva dorința de a fi cu tine și asta devine mai important decât orice, astfel încât ar face absolut orice să fie în compania ta? Când acea persoană se va apropia de tine și va spune: „Aș face orice ca să fiu în preajma ta.” atunci vei putea spune: „Bine, dar am o condiție ca să-ți accept cererea, și anume să faci sex cu mine din două în două săptămâni, joia.”

Pentru mine asta nu mai este o încălcare a limitei pentru că ai dreptul să ceri orice e rezonabil pentru tine. Faptul că persoana din fața ta e copleșită de nevoia emoțională de a fi mereu cu tine, nu te obligă să-i satisfaci nevoia. Și nici nu ești obligat să-i îndeplinești dorințele fără a primi ceva în schimb. Pentru unii a face sex din două în două săptămâni, joia, este un inconvenient minor în comparație cu beneficiul pe care-l au, de a fi în preajma ta. Dacă nu întrebi, nu vei ști dacă cererea ta e rezonabilă sau nu. Dar în orice caz, ai fost concis și ți-ai comunicat condițiile, iar ei se pot decide într-un fel sau altul.

Când îți proiectezi forța *voinței* în viață, se crează situații neobișnuite pentru oamenii din jur datorită puterii neobișnuite a acesteia. În forțează să-ș evalueze nevoile prin prisma alor tale. E normal ca oamenii să se aștepte să-ți împarți gratuit energia sau cunoștințele sau fizicul cu ei, indiferent dacă asta e sau nu convenabil pentru tine. Avem tendința să credem că e bine să dăm mereu. Asta nu e neaparat mereu așa, pentru că și tu ești un individ și ai nevoile tale.

Totuși atunci când *voința* ta e clar definită, puternică și concentrată, oamenii tind să se lovescă de ea. Îi forțează să accepte condiții la care nu s-ar fi gândit înainte. Probabil că își imaginează că ești obligat să ieși cu ei în oraș și să-ți petreci tot timpul liber în compania lor fără să ceri ceva în schimb. E normal ca oamenii să se aștepte să le dai lucruri gratuit pentru că le-ai mai oferit în trecut. De ce să plătească sau să dea ceva în schimb dacă nu sunt obligați? Totuși atunci când ceva e gratis, înseamnă că de obicei individul îl consideră fără valoare. Dacă timpul pe care-l petreci cu ei nu are nici o valoare pentru ei, atunci de ce să-ți pierzi vremea cu așa ceva?

Ideea subtilă aici este să te asiguri că *voința* ta nu-i forțează pe ceilalți să facă ceva care să le ofenseze moralitatea (chiar dacă moralitatea lor e puțin stupidă) sau să fie împotriva voinței lor. Atâta timp cât le lași o porțiță de ieșire, sunt liberi să aleagă. Și dacă „sexul joia” nu le este agreabil, pot oricând să refuze sau să vină cu altă ofertă.

La unii ocultști europeni am văzut că în mare parte practicile lor conțineau mult *hocus-pocus*. În orice demonstrație dovada că budinca chiar există este prin a o mânca, dar din ce am văzut eu, mulți tipi mizerabili o țineau pe-a lor cu puterea magiei lor, dar de fapt în realitate nu aveau nici două boabe de fasole pe care să le frece.

Dar totuși din când în când mai întâlneam și câte un profesionist adevărat, cineva care era bogat, puternic și avea success. Dar personajele acelea erau foarte secreteoase și erau greu de extras o metodologie de la ei. Într-o zi am fost invitat la prânz într-un restaurant luxos, unde unul dintre tipii aceia păroși își binedispunea bancherul. Ocultistul a comandat o sticlă de d'Yquem, gest care m-a impresionat, pentru că d'Yquem este unul

dintre cele mai rafinate și mai scumpe vinuri albe din lume. Pe măsură ce se servea mâncarea și conversația trecea de la o temă la alta, am observat că ocultistul se juca cu mintea bancherului. N-a mai durat mult până când ocultistul i-a aruncat bancherului o pătură de energie care conținea o cantitate feroce din puterea ocultistului – și toată *voința* sa.

Aruncarea consta într-o formă mentală aruncată din zona inimii peste capul bancherului, ca o pătură. Energia forme mentale proiectată în acest fel are o culoare gri-albastră. Puterea îi este definită prin forța *voinței* cuiva și claritatea intenției. Bancherul a reacționat prin depărtarea de lângă masă și având o privire oarecum deconectată și sticloasă. Și-a pierdut concentrarea și se bâlbâia. A dat pe jos o chiflă. Mi se părea că abilitatea lui de a rezista era de mult pierdută. În următoarele două minute micul ocultist păros l-a convins pe bancher să-i acorde un împrumut negirat de 300.000\$. Șase luni mai târziu, când mă mutasem deja în America, m-a chemat bancherul din Europa, plângându-se că tipul păros a dispărut cu banii săi. Un șir de evenimente previzibile, m-am gândit.

Un lucru ciudat a fost că deși ocultistul era lefter literalmente, nu s-a considerat un hoț. Credea în totalitate în puterile sale (și avea tot dreptul) și își considera prezența ca un cadou făcut lumii. Asta era părerea tuturor celor care l-au întâlnit. Oamenii erau încântați să-i dea banii lor și în perioada în care am stat prin jurul lui, l-am văzut deconectându-i pe oameni de averile lor, ajungând la suma de două milioane și jumătate de dolari sau în jurul sumei acesteia. Nimeni nu se plângea atunci când se despărțea de bani. Abia mai târziu, când dispărea de pe scenă și donatorii nu mai erau influențați de puterea lui, lumea începea să aibă regrete.

Hoț sau nu? Era într-un mod bizar cea mai spirituală persoană pe care am cunoscut-o vreodată, pentru că era cu adevărat el însuși, un individ. Fie că-ți place sau nu, avea o metodologie, o regulă, un cod după care trăia. Forța *voinței* sale cerea să fie întreținut de viață la un nivel cu care se obișnuise și oamenii răspundeau de bună voie. El în schimb era o persoană foarte generoasă. Îți dădea și haina de pe el pentru că își considera rezerva de abundență nelimitată. Nici măcar pentru un minut nu se gândea la posibilitatea că s-ar putea termina.

Dacă făcea o greșală, era atunci când îi prostea pe oameni prin energia lui și își abandonau *voința*. Dacă ar fi temperat asta într-un fel și ar fi luat un pic de aici și un pic de acolo, nimeni nu și-ar fi dat seama. Dar pe tip îl lua valul din cauza ego-ului său și credea că Forța Divină l-a ales pe el pentru o misiune importantă care va schimba destinul lumii.

Normal că a fi împovărat cu o obligație karmică atât de măreață, înseamnă că ai nevoie de sume masive din banii altora, ca să faci un plan care să fie acceptabil pentru zeii. Așa că în loc să ia o sumă infirmă de cinci sau zece mii, îi ușura pe oameni de o sută de mii sau cât putea lua. Un idiot, un fermier din Oregon i-a dat 700.000\$. Pe măsură ce sumele deveneau tot mai mari, oamenii implicați deveneau din ce în ce mai interesați să-și ia banii înapoi. Într-un timp se formase o echipă întreagă, împreună cu tipii de la fraude, care-l căutau pe tip. Dar micul nostru genom era mult prea rapid. Cu trecerea timpului furia oamenilor s-a calmat și și-au considerat pierderile drept „investiții”, genul acela pentru care stăm și noi la coadă când învățăm jocul vieții.

Ideea e că dacă intenția ta e puternică și *voința* ta e clar definită, oamenii vor sta la rând să-ți dea ce vrei. Trebuie să ai încredere în tine. Trebuie să poți să crezi în propria ta

putere. Dacă ai cel mai mic dubiu în legătură cu valoarea ta, asta te va transfera imediat de la posibilitățile infinite la rezultatele reduse.

Imaginează-ți tigrul din pădure. Se întreabă dacă acea căprioară care-i iese în cale este a lui? Există dubii despre valoarea tigrului? Fiind interconectat, așa cum sunt toate lucrurile, eternul Tao se auto-susține. Micile creaturi renunță la viața lor în favoarea tigrului, așa cum și natură oferă din ea ca să mențină creaturile în viață. Se menține un echilibru perfect.

Mintea crează limite false și care nu sunt divine. Dacă nu ai sentimente pentru posesile tale și dacă nu atârni de viață într-un mod disperat, Tao-ul este emanat din tine. Echilibrul este cadoul pe care-l oferi. Ce se va întâmpla dacă prin intermediul abundenței confirmate vei da peste o poșetă plină de bani? Hai să spunem de dragul argumentelor că geanta nu conține indicii de identificare a posesorului. Va trebui să accepți acea abundență ca o extensie naturală a energiei tale sau în caz contrar, îți vei nega total alinierea cu infinitul.

Singurul pericol de care trebuie să te ferești este să nu întreci limitele și să profiți necinstit de ceilalți sau să te lași condus de ego. Într-o lume în care toți îi manipulează pe ceilalți, n-ar fi frumos să devii o poveste de success fără să trebuiască să aplici aceleași tehnici murdare?

Am impresia că avem custodia unei puteri. Nu suntem însăși puterea și ar trebui să reținem asta. Când suntem echilibrați puterea curge spontan și ne confirmă pura spiritualitate a lucrurilor. Dar uneori energia dintr-un om devine atât de puternică și de intensă, încât individul pierde din vedere orice urmă de moralitate umilă și își permite să fie condus de ego într-un mod de gândire de genul că se află aici pentru a retușa lumea, pentru a deveni oracolul zeilor sau chestii de genul acesta.

Prosta asta o găsești și în New Age și în religiile cele mai mari. Conducătorii încep să creadă că au fost aleși de Divinitate. În America este un vânzător de mașini la mână a doua, care și-a însușit o ideologie de guru și acum doi oameni merg pe lângă el, ca nu cumva vreunul dintre cunoscuți să-l atingă din greșeală și să-i fure câțiva volți din divinitatea abia descoperită. Ceea ce adepții lui nu știu este că guru lor este homosexual. Nu-l deranjează că trebuie să le permită tipilor să-l fure toată noaptea de divinitate dacă trebuie. Ah! Perfiditatea minții umane este nelimitată.

Pe măsură ce te concentrezi asupra ta și a vieții tale, vei deveni în curând mult mai puternic decât 99% decât cei cu care ai de-a face. Trebuie să ai grijă să-ți temperezi energia și să nu te lași condus de bogăția pe care o ai sau poziția pe care o ocupi. Dacă nu ești atent, e posibil ca mai devreme sau mai târziu să te auto-distrugi. Sau și mai rău, îți vei îndeplini fiecare dorință și moft, dar te vei uita în urmă în viață și vei vedea urătenie, vei vedea că ți-ai încheiat căutarea în domeniul material, dar nu ai reușit să transferi acele beneficii materiale într-un cod onorabil de viață sau într-o esență spirituală. Ar fi păcat. În viziunea mea averea de dragul averii este o măgulire proprie, condusă de dorințe de a anihila grijile supraviețuirii. În cea mai rea formă banii sunt metoda disperată a ego-ului de a atinge propria-i imortalitate. De aceea oamenii foarte bogați construiesc monumente. În primul rând ego-ul e fericit; și în al doilea rând încearcă proteste să-și perpetueze existența prin cărămizi și mortar.

Trebuie să te întrebi „Chiar vreau să fiu bogat?” Dacă răspunsul este „Da”, atunci următoarea întrebare este „Pentru ce am nevoie de bani?” Ce vei face dacă vei fi plin de bani? Odată ce ți-ai clarificat întrebările astea, ținta este la cel mult câțiva ani depărtare.

Dacă vei căuta avere influențat de ego și dacă vei încerca să dezvolți în același timp și un aspect spiritual pentru viața ta, vei vedea că încercările tale de a face bani vor da mareu greș. Existența ta *interioară* te va proteja de posibilitatea de auto-distrugere, de a pierde din vedere adevăratul țel din cauza tentației ego-ului.

Dacă nu ai o căutare spirituală de ansamblu, vei face probabil bani mai rapid dar ce vei realiza va fi gol. Ar trebui să cauți în inimă răspunsul la întrebări pentru că toată intenția și forța *voinței* din lume nu-ți va fi de folos dacă nu ești fericit sau dacă gândirea ta conștientă va fi diametral opusă de căutarea ta interioară.

Dacă întreabă cineva „Vrei cu adevărat să fi bogat?”, majoritatea oamenilor ar spune „Da” dar puțini dintre cei care spun asta chiar vorbesc serios. Își pot imagina bogăția și un stil de viață luxos, dar ei nu cred că pot avea asta cu adevărat sau nu cred că merită sau sunt fericiți să păstreze fanteziile astea în minte și de fapt nu au forța intenției să iasă în lume și să-și ia ce vor.

Dacă vei fi foarte bogat va trebui să vrei să-ți asumi răspunderea și chiar foarte multă. Va trebui să fi extrem de implicat în viață. A deveni bogat e un proces în care trebuie să fi activ. Implică interacțiune nelimitată și o anumită cantitate de stres și tensiune. Vrei asta? Oamenii obișnuiesc să-i vadă pe cei bogați ducând o viață indolentă, lipsită de griji, sorbind cocktail-uri pe plajă în timp ce șoferul îi așteaptă cu motorul pornit. Asta poate fi adevărat pentru unii dar cei mai mulți trebuie să iasă în lume ca să-și creeze bogăția. Odată ce-au devenit bogați, trebuie să aibă grijă de avere, să investească și chiar să o apere într-un fel. E nevoie de o cantitate masivă de energie și trebuie să analizezi dacă ai acel nivel de energie, sau dacă ești dispus să investești tot ce e nevoie ca să-ți dezvolți acel fler. Dacă răspunzi „Da, voi face orice” și chiar vorbești serios, atunci ești deja la jumătatea drumului. Dar dacă nu ești atât de sigur, atunci va trebui să te oprești și să te gândești puțin la asta.

Probabil dacă vei căuta în adâncul sufletului, vei vedea că ai nevoie doar de ceva mai multă abundență ca să-ți mai eliberezi puțin viața. Probabil că bogăția masivă te va înnebuni. Poate ai nevoie doar de puțin mai mult. Dacă e așa, trebuie să te întrebi de ce nu ai asta deja. De ce sunt lucrurile pe muchie de cuțit? Răspunsul este undeva în adâncul sufletului tău. Poți găsi răspunsul și poți repara rapid problema, atâta timp cât ai încredere în tine. Poate ți-e frică să te dedici. Sau poate n-ai reușit să te concentrezi calumea asupra lucrurilor. Sau se poate – și e ceva obișnuit – să-ți fi modelat un stil de viață relativ liber, pentru că nu te-ai alăturat niciodată sistemului. Dar refuzându-ți intrarea în sistem, ai avut dificultăți de a convinge sistemul să-ți livreze lucrurile de care ai nevoie. Poate că te-ai coborât la o existență pe muchie de cuțit într-o suburbie ieftină la marginea orașului, în loc să te implici în fluxul principal al vieții.

Mulți se confruntă cu aceeași problemă. Dar totuși, trecând peste astea, trebuie doar să te implici. Chiar dacă „implicarea” nu-ți este lângă inimă, cel puțin intrând în joc îți vei lua ce vrei din sistem. În orice caz dacă ai nevoie doar de ceva mai mult, e bine să-ți identifici dinainte intenția asta și de acum tema ta este să-ți atingi scopul.

Nu e greu să dezvolți mici mașinării de făcut bani, care să scoată bani atunci când ai „intenție” și atunci când ești pregătit să intri pe piață și să descoperi ce se întâmplă. Când te gândești la asta, nu contează cum faci acei bani în plus. Poți vinde prezervative în toaletele mobile dacă trebuie, atâta timp cât îți creezi acea mașinărie care-ți oferă echilibrul să cauți. Sau poate poți repara lucrurile prin a-ți îmbunătăți activitatea și prin a cere mai mult.

Trucul în a avea bani este echilibrul. Echilibru la o mie pe lună sau la un milion pe lună. Marea valoare a acestui echilibru este că-ți stabilizează eu-l spiritual și îți permite frumuseții tale interioare și creativității tale să iasă la suprafață. De aceea, pentru cei mai mulți oameni, banii sunt o lecție – diferită probabil de dragoste – pe care trebuie s-o învățăm.

Ar trebui să stai cu cei dragi și să discuți cu adevărat nevoile voastre financiare așa încât fiecare să poată defini ce vrea și care îi este nivelul intenției. Când îți vei putea croi speranțele și visele pe măsura intenției, vei vedea dacă nivelul *voinței* tale proiectate va fi destul de puternic să-ți livreze ce vrei.

Dacă intenția ta nu e chiar atât de mare, va trebui să accepți această situație și probabil va trebui să-ți ajustezi așteptările de la viață. Alternativ poți lucra la intenția ta pentru a o face mai puternică prin concentrare și disciplină. Apoi, atunci când va fi puternică, forța *voinței* tale proiectată în viață îți va garanta livrarea dorinței pe care o vrei din toată inima.

Bineînțeles că uneori situația poate fi atât de dezechilibrată financiar, încât pare a fi aproape imposibil să o iei de la capăt. Problema se rezolvă prin faptul că în ziua de azi creditul este atât de obținut. Când am venit prima oară în America, am fost extrem de mirat că puteam intra într-un magazin și putem semna pentru cumpărături, chiar dacă magazinul nu mă cunoștea nici măcar de la Adam. Un dolar în minus și prinde-ne dacă poți!

Mersul banilor – Conceptul 12

„Dacă vreun aspect (al vieții) îți este foarte, foarte special, devine sacru prin virtutea integrității sale. Apoi nivelul dedicării tale pentru acel ideal este vital pentru că știi că motivul vieții tale este integrat și stă în centrul căutării sau realizării tale.”

Cu atât de mult credit, e ușor să-ți dai seama de ce oamenii au atâtea probleme. Dacă ți-a scăpat datoria de sub control, ai o boală – o boală a finanțelor. Acesta, mai mult decât orice altceva, îți va cauza dezechilibru. Sentimentul de a fi dator este o cale sigură de a-ți bloca drumul spre șanse.

Dacă ai finanțele sub control, le plătești tuturor. Dar dacă nu mai ai nici un pic de control, va trebui să boalești pentru un timp în patul de spital al finanțelor; altfel nu vei fi vindecat niciodată. Trebuie să te odihnești și să te retragi. Într-o stare de dezechilibru lupta de a le plăti oamenilor este cea mai proastă modalitate de a repara lucrurile. Îi va încuraja să ceară mai mult și te scutură pe tine, ceea ce nu e de nici un ajutor pentru creditori în final. Retragera este singura soluție.

Bineînțeles depinde cât datorezi. Dacă ai pierdut doar puțin controlul, îți poți reduce cheltuielile și le poți plăti oamenilor încet-încet. Dar să spunem că ai întrecut cu mult limita. Prima mișcare este să îți recunoști ție. Următoarea este să le comunici creditorilor că nu vor primi curând banii. Odată ce le-ai transmis asta, te vor scoate de pe lista „curând” și te vor trece în capătul mai îndepărtat al listei, unde sentimentele nu sunt atât de puternice și de multe și nu va trebui să te agiți prinzându-te de ouă.

Prima ta reacție ar putea fi „Dacă nu le plătesc oamenilor, nu-mi distruge asta solvabilitatea și creditul?” Prietene, ideea este că solvabilitatea ta este deja distrusă, iar creditul tău este de rahat! Ce-ai de pierdut? În orice caz, nu vei avea nevoie de credit. În

fond creditul este doar o modalitate de a-ți satisface dorințele atunci când nu ești capabil să le satisfaci cu bani gheață imediat.

„Dar dacă-mi pierd cărțile de credit?” Și ce dacă? Nu ai nevoie de credit dacă ai bani. „Da, dar cărțile de credit sunt folosite când călătorești sau când vrei să închiriezi mașini.” Nici o problemă. Sunt bănci specializate în a da cărți de credit oamenilor care au credite și au o solvabilitate redusă. Cardurile sunt garantate de client printr-un cont de economii în bancă. „Dar dacă nu-mi plătesc datoriile, oamenii nu mă vor mai place.” Uită de asta. (Întoarce-te la capitolul trei și citește despre acceptarea de sine.)

E mai bine să te declari falit decât să încerci să menții o poziție care e greu de susținut. Apoi după ce ți-ai curățat afacerile, va trebui să corectezi greșeala din felul tău de a acționa – fără credit – sau, dacă nu, mici sume de credit cărora să le poți face față. Dacă ți-ai șters datoriile vechi și începi să fi din nou dator, nu ți-ai atins eliberarea (la nivel energetic) din această situație pentru că te bagi din nou în aceeași prostie. Din punct de vedere karmic, ar fi o înșelătorie. Dar toată lumea are voie să facă marea greșală și apoi s-o ia de la capăt. Creditorii tăi sunt la fel de vinovați ca și tine de situația datoriilor. Au făcut o decizie de afaceri să-ți acorde ție credit în speranța unui profit și tu i-ai dezamăgit. Se întâmplă mereu.

Să spunem ipotetic că ai o carte de credit de 20 de ani și ai plătit dobândă 19% pe lângă taxele anuale percepute pentru acest card pe toată perioada. Compania de carduri de credit știe exact ce procentaj din oameni nu le plătesc banii în fiecare an. Să spunem că sunt 2%. Așa că această companie ia în calcul posibilitatea că toți clienții nu vor plăti cel puțin o dată la fiecare 50 de ani. ($2\% * 50 = 100\%$) Costul acesta e adunat la dobânda anuală și la taxele pe care le cer. Așa că plătești de 20 de ani posibila ta incapacitate de plată. Atunci, de ce ai vrea să-i dezamăgești? Dacă nu intri în incapacitate de plată o dată la 50 de ani, le încurci socotelile. Asta ar cauza panică!

Atunci când datorezi bani, oamenii te hărțuiesc și asta te face să te simți ca un ou stricat. Uiți că ești un copil al lui Dumnezeu și că ești nemuritor la fel ca toate lucrurile bune. Ai tendința să fi dur cu tine și să crezi toate lucrurile pe care le spun creditorii tăi despre tine. La început pare că au dreptate și că tu n-ai forță. Dar de fapt e exact invers. Creditorii au dreptate dar *ei* n-au nici o putere. Ca datornic ești pe locul șoferului și n-ai nevoie să uiți asta vreodată.

Sentimentele sunt mereu de partea creditorilor și ei încearcă să-l târască pe datornic în acest vârtej emoțional. Dar dacă refuzi să fi zguduit? Faptul că datorezi cuiva bani și nu poți plăti, nu e un motiv pentru care să fi supărat. Nu se poate întâmpla nimic grav. Dacă ai proprietăți, creditorul poate umbla după acele proprietăți. Multă baftă pentru el! Iar dacă nu ai proprietăți, ești liber ca pasărea cerului.

În plus timpul este de partea ta de obicei. Având o pierdere, creditorul își poate investi doar o anumită cantitate de energie în căutarea de potcoave de cai morți. Într-un final își dă seama că mai bine-și folosește timpul în altă parte, în afaceri mai profitabile. Prin trecerea timpului, datoriile se vindecă singure.

În ultimul rând, în orice tranzacție există costul tranzacției și profitul sperat. Costul inițial este real dar profitul sperat este o formă mentală. În calitate de datornic, asta îți dă un punct în plus. Oamenilor de afaceri nu le place să piardă suma investită inițial pentru că acei dolari sunt pierduți pentru totdeauna și nu mai pot fi folosiți să genereze mai multe afaceri în viitor. Dar de multe ori sunt pregătiți să piardă, sau să nu ajungă la profitul sperat. Asta îți permite să faci afaceri prin care să-ți reglezi conturile

plătind doar un anumit procent din ce datorezi. Poți negocia. Poți propune să lucrezi gratis și să plătești datoria în felul ăsta. Poți lua o sumă care îți este datorată ție și poți plăti o chitanță prin care să convingi creditorul să accepte plata în felul acesta. Îți sunt oferite mai multe opțiuni.

Hai să vorbim puțin despre datoria din interiorul familiei, bani care au fost împrumutați celor dragi sau de la ei. Familia este o unitate metafizică puternică în care ne integrăm ca să învățăm despre viață. Valoarea ei este că ea crează în jurul nostru un scut de protecție și le permite indivizilor să-și analizeze karma într-un cadru prietenos. Eu cred în reîncarnare. În orice fel de cadru familial, în mod metafizic, ioni de karma acumulată și situații se pot aranja în spațiu în doar câțiva ani. Frumusețea unității familiei este faptul că reprezintă un pat încălzit în care înveți despre dragoste. Și dragostea este în fond grația salvatoare a umanității.

În lumina asta, cum putem lăsa o datorie familială să ne dezbine? Eu cred că familiei nu-i datorezi nimic și nici ei nu-ți datorează ție. Orice fel de tranzacții financiare făcute, sunt o parte din acel mare amestec karmic în care sunteți implicați voi, tu împreună cu familia ta. Dacă accepți teoria reîncarnării, nu se poate știi cine cui îi datorează ceva. Prin urmare, e trist că nu-ți poți vizita mama pentru că-i datorezi o mie sau două. Creditorul familial este la fel de încătușat ca și debitorul familial pentru că sentimentele față de datoria interfamilială crează de obicei asemenea dificultăți. Ca să vă eliberați cu toții, va trebui să rezolvați situația. Cea mai bună soluție este să vă iertați toți între voi. Așa că te vei duce la ruda ta apropiată și îi vei spune în față „Te iubesc, dar nu-ți dau banii. Va trebui să-mi ștergi datoria. Familia asta trebuie să fie liberă.”

Într-o lume în care oamenii obișnuiți sunt atât de manipulați și controlați de sistem, familia trebuie să fie un simbol al spiritualității și al bazării pe sine – trebuie să fie iubitoare, puternică și liberă. E important ca acea putere combinată a acestei uniuni să fie folosită de membrii ei ca să se elibereze, nu ca să se lege între ei. Dacă ar fi toată lumea mărinimoasă și ar percepe lucrurile dintr-o perspectivă mult mai infinită, iubitoare, ar putea fi atinse culmi înalte de spiritualitate și fericire. În orice caz, fie că-ți iartă datoriile sau nu, eu aș pleca și m-aș ierta singur.

Bineînțeles că nu toate tranzacțiile interfamiliale crează negativism. Dacă un angajament e plin de dragoste și de ajutor și toată lumea e mulțumită, atunci urmează-l. Dar de multe ori nu se întâmplă așa. O parte din intenția ta trebuie să înfrunte asta și s-o rezolve!

Ideea e să te vindeci înainte ca presiunea tuturor angajamentelor tale financiare să te îmbolnăvescă și să nu-ți fie nici ție și nici altora de folos. Trăim viața asta pentru o perioadă foarte scurtă – 23.000 de zile, probabil. De ce ai vrea să trăiești orice clipă din zilele acestea prețioase în starea asta de neliniște din cauza unor lucruri care nu sunt de fapt reale? Bani sunt o formă mentală și așa e și datoria. De ce să-ți pierzi vremea certându-te, încercând să schimbi părerea oamenilor? Banca spune că ești dator; asta e părerea lor. Tu ai altă formă mentală care spune „Vă datorez, dar nu primiți nimic.” În infinitatea lucrurilor aceste micro-certuri sunt irelevante.

Bineînțeles că dacă n-ar plăti nimeni, lumea ar sta în loc. Dar ideea e că doar o mică plată e în incapacitate de plată. Dacă trebuie să fi în acel procentaj, ce contează? Stând în patul de spital al finanțelor pentru un timp, îți permite să te vindeci și să-ți continui viața. Forța *voinței* tale este întărită imediat, de îndată ce îți formezi un nou echilibru. Apoi, dacă acel echilibru este susținut de o disciplină financiară, îți va aduce

bogăție. E foarte posibil ca acea bogăție să genereze muncă, energie și entuziasm față de tine și față de cei din jurul tău. Așa că pierderea din rezervă (la nivel energetic) prin neplata datoriilor, poți plăti mai târziu devenind bogat.

În următorii zece ani vei asista la o restructurare majoră a economiilor lumii. De la al Doilea Război Mondial democrațiile vestice au tipărit ca nebunele bani de hârtie. Au fost făcute datorii enorme de diferite guverne, datorii ce nu vor mai fi plătite vreodată. Într-o zi vor fi nevoiți să înceteze să-și mai spună o groază de minciuni și toată harababura va fi rezolvată. Când va veni ziua aceasta, încrederea va fi pierdută pentru o vreme și vom avea o prăbușire dramatică a banilor. Vom experimenta ceea ce economiștii numesc stagnare, adică inflație cu creștere zero sau creștere anuală negativă. În acea situație toți cei care vor avea bani gheață la îndemână, vor fi regi. În timp ce în unele domenii, cum ar fi alimentația, prețurile vor crește, în altele vor scădea. În anii 1930 prețurile proprietăților, ale terenurilor comerciale au scăzut în unele locuri cu până la 90%. De ce să cheltui astăzi cinci milioane de dolari pe o casă pe plajă, când în cinci sau în șapte ani vei putea cumpăra aceeași proprietate cu 50 sau cu 100 de mii mai puțin?

Ideea e că dacă începi să ieși din datorii și intri în activitatea de a face bani, asta nu e niciodată o greșală – banii îți oferă opțiuni. Dacă îți sunt blocate toate lichiditățile sau dacă nu ai bani gheață la îndemână, ești restricționat. Când îți apare camionul de bani, îți vor fi disponibile ocazii fantastice așa că nu trebuie să te temi. Multe dintre marile averi ale Americii au fost create în anii '30. Au fost ridicate industrii întregi cu doar câțiva cenți.

Bineînțeles că totul se bazează pe ce fel de intenții ai. Dacă te vindeci financiar și începi să faci bani și ai răbdare, în câțiva ani vei avea toate lucrurile la care ai visat vreodată. Dar trebuie să ai viziune și trebuie să fi în stare să deslușești semnele. În anii '30 erau familii bogate în Germania și Austria care au intuit cum vor evolua lucrurile atunci când au venit naziștii la putere. Au vândut totul la cel mai mare preț și și-au luat tălpășița. Într-o situație nesigură nu este obligatoriu să te amesteci printre ceilalți. Sunt mereu o groază de avertizări. Cei care sunt sofisticați metafizic, vor fi DP (de mult plecați), cum se spune.

Singurul lucru care îți stă în drum este claritatea intenției tale și claritatea ochiului tău de vultur pe care-l folosești în planul tău de acțiune. Hai să analizăm acest aspect acum.

Mersul banilor – Conceptul 13

„A deveni bogat este un proces de acțiune.”

[Prima pagină](#)

Capitolul 10

OCHIUL DE VULTUR AL LUPTĂTORULUI

Claritatea intenției îți permite să-ți direcționezi energia pe calea corectă astfel încât îți este adunată toată puterea ca să susțină concentrarea *voinței* tale. Părerea mea

este că cei mai mulți oameni sunt fără probleme destul de puternici ca să-și materializeze lucrurile pe care le vor. Dar lipsa de claritate din viață îi bulversează.

Viețile noastre sunt întortocheate. Prin urmare conștiința noastră, care este puterea destinului nostru, trebuie să adauge puțină energie ici și colo. Nimic nu se omogenizează rapid sau ușor.

Am avut onoarea să comunic cu un număr covârșitor de oameni, mai exact milioane, și singurul lucru pe care sper să-l fi impregnat este nevoia de ferocitate în intenție și o claritate desăvârșită. Lucrul care îi făcea pe mongoli atât de al naibii de buni era că știau foarte clar unde merg și erau înfiorător de dedicați. Trupele mongole plecau la război cu toate posesile lor, soțiile și copiii lor. Așa că se luptau în fiecare bătălie ca și când ar fi ultima. Nu era loc de greșeli, pentru că nu se putea retrage cărându-și și caprele, nevestele și copiii. Luptătorii își impuneau condiții în care nu aveau voie să piardă. Așa că n-au pierdut niciodată.

Am observat asta citind și studiându-le istoria. Am fost fascinat de onoarea cu care trăia luptătorul pentru că se afla în propriul său individualism. Nu avea nevoie de susținători. Îi era de ajuns propria persoană datorită puterii pe care o reprezenta. M-am gândit că dacă am putea preda lumii acea claritate ca ochii de vultur și forța *voinței* și dacă am putea împlini asta cu magia modernă (având în vedere că înțelegem mintea mult mai bine decât oamenii din secolul XII), am putea construi un imperiu liniștit de indivizi care ar cuceri pământul la nivel energetic. Nu ca să-l înlănțuim și să-l jefuim, ci ca să-i folosim puterea ca să ne eliberăm pe noi și pe ceilalți.

Așa că mi-am conceput cursul intensiv de cinci zile „Înțelepciunea luptătorului” și l-am făcut în așa fel încât personalitatea și ego-ul participantului să nu-i poată rezista. Mi-am dat seama că trebuie să scoți cofrajul vechi ca să poți construi o personalitate foarte fină și clară. În loc să-l înlocuiești cu dogme și prostii, nu-l înlocuiești cu nimic, lăsând persoana aproape golită, stând într-o zonă liberă de energie curată. Apoi dacă-i forțezi să vadă că frica lor e în mare parte o iluzie, că nu-și pot folosi frica în calitate de aliat, atunci devin agili și puternici. Odată ce și-au clarificat intenția în viață, asta este tot ce le trebuie. Devin asasini Ninja pentru care nu există altceva în afară de țintă.

Am intuit bine și tehnicile au dat în mod repetat roade. „Înțelepciunea luptătorului” a devenit unul dintre seminariile cele mai neobișnuite și mai puternice din întreaga lume. Nu ai neaparată nevoie de „luptători”; ai nevoie doar de dorința de a deveni mai mult decât ești acum.

Uite o analogie care îmi place. Imaginează-te înotând pe fundul piscinei și ceva cu o putere foarte mare te apucă de picior și te ține sub apă. Ai unul sau două minute să te lupți să scapi sau te vei îneca. Care ar fi nivelul dorinței tale să ajungi la suprafață? Cât efort ai depune ca să scapi din prinsoare, ca să mai respiri încă o dată aer proaspăt? Imaginează-ți. Apoi vezi dacă dorința ta să evadezi din circumstanțele actuale este la fel de puternică sau este mai puțin puternică. Pentru că mi se pare că ieșirea din cofraj și eliberarea are nevoie de o cantitate enormă de putere personală și curaj.

Pe măsură ce te detașezi emoțional de viață, te vei îndepărta în mod natural de cei pe care-i cunoști și pe care-i iubești. Vei fi singur, pe cont propriu. Asta poate fi înfricoșător. Oamenii ar trăi mai degrabă în închisoare cu colegii lor și cu lucrurile pe care le cunosc decât să fie liberi dar pe cont propriu.

Dacă nu-ți înlături aproape toate sentimentele din jurul vieții, îți va fi greu să-ți clarifici cu exactitate cine ești și care este adevărata ta vocație. Poți vedea cât sunt de

confuzii oamenii în general, lucru care-mi confirmă – cel puțin mie – că nu mulți înțeleg conceptul de claritate.

Ești un individ și ai venit aici pe cont propriu atunci când erai copil și vei muri de unul singur. Faptul că trăiești într-o comunitate sau cu familia ta, nu schimbă solitudinea călătoriei tale spirituale. Împotmolindu-ți viața cu multe lucruri, vei pierde rapid din vedere cine ești și pentru ce ai venit.

Puterea vulturului este în vâzul său superb și nu în ghearele sale. Entuziasmul și energia sunt ghearele tale dar fără o „viziune mai înaltă” ești fără putere – bâjbâi prin pădure căutând disperat binoclul. Viziunea este abilitatea de a te ridica deasupra unei situații și de a o „citi” corect.

În orice tranzacție comercială sunt lucruri pe care oamenii le fac și le spun și există și *energia* afacerii. *Energia* crește din sentimentele adânc înrădăcinate și din gândurile celor implicați. *Energia* este creată și din motivele care stau la baza acțiunilor oamenilor. Deseori ceea ce spun oamenii este foarte diferit de ce gândesc sau chiar de ceea ce vor. Carificându-ți propria persoană și ridicându-te deasupra situației, vei ajunge rapid la adevărul problemei. Sau poți vedea cum decurg lucrurile cu adevărat și îți vei regrupa trupele să aștepte în vale până când vor ajunge într-un final și celălalte personaje.

Să spunem că ești implicat într-o afacere complexă și nu știi sigur ce simt ceilalți care sunt implicați; nici nu vezi cum se va termina. Încearcă acest truc: așează-te pe podea cu capul spre nord și relaxează-te până ajungi într-o stare meditativă – te-ar ajuta o casetă cu frecvența theta a creierului. Odată relaxat, inspiră și expiră adânc de câteva ori. În timp ce inhalezi, imaginează-ți întreaga ființă umflându-se ca un balon. Vizualizează balonul devenind din ce în ce mai mare.

Treptat vizualizează-te ridicându-te de la pământ și în afara corpului și vizualizează cum urci plutind până ajungi la 160 km sau în jurul distanței acesteia, deasupra pământului. În acest moment gândește-te la personalitatea sau la *sentimentul* personajului central al afacerii în care ești implicat. Apoi de la această distanță, coboară până ajungi să plutești deasupra evenimentelor. Uită-te atent la ce se întâmplă *de fapt*. Fii extrem de concentrat ca să poți citi ce se simte.

Apoi localizează-te în interiorul personajului principal și obligă-l să-ți vorbească despre atitudinea lui reală relativ la evenimente. Pune-i acelei persoane întrebări relevante. Nu complica lucrurile. Apoi intră în toate celălalte personaje și interoghează-le. Ține-ți la distanță mintea și părerile și ascultă cu atenție ce spun ei. Ține minte răspunsurile. Înainte să te întorci în starea de a pași, revizuieste informațiile pe care le-ai câștigat prin exercițiul acesta. Fii atent să nu negi ce ai auzit doar pentru că e opusul a ceea ce vrei să auzi.

Fiecare individ are o intelectualitate proprie, care este broșura PR oficială pe care ar vrea să o creadă toți. Dar avem și *personalitatea interioară*, care este în adâncul nostru și conține adevăratele noastre motivații și toate acele motive arhetipale care formează baza ființei noastre. Intrând într-o stare meditativă și penetrând sentimentele și personalitatea altor oameni, le atingi *sufletul interior*. Acesta nu te poate minți sau păcăli.

Pentru ca acest exercițiu să fie eficient, trebuie să fi lucrat asupra ta într-un fel, așa încât claritatea percepției să nu-ți fie noroită prea mult de problemele tale. Când vizualizezi o persoană în *starea interioară*, trebuie să te imaginezi în interiorul lor, cu fața înspre cel care pune întrebările. Când răspunde persoana, înregistrează orice schimbare de sentimente. Datorită căror cuvinte a avut loc schimbarea în sentimente?

Schimbarea a fost pozitivă, negativă sau undeva la mijloc? În timp ce în starea conștientă, corpul unei persoane dă în vileag vagi semne despre cum se simte o persoană, în *starea interioară*, sentimentele unei persoane oferă aceleași informații dar mult mai precise.

Făcând acest exercițiu de-a lungul timpului, ajungi în stadiul în care nu va mai trebui să te întinzi și să meditezi. Asta se adevărește în special atunci când persoana analizată se află în fața ta. Când vorbește, relaxează-te; imaginează-ți o scenă pastorală cu care ești familiarizat – eu mă văd plutind deasupra sau stând într-un loc montan pe care-l cunosc bine.

Apoi vizualizează-te stând în interiorul corpului acelei persoane și întoarce acea imagine mentală așa încât să fie cu fața înspre tine. Bineînțeles că dacă persoana cu care stai de vorbă se află lângă tine, mai mult ca sigur că va fi cu fața spre tine, dar dacă este poziționată într-un unghi, ajustează-ți imaginea mentală ca să se potrivească cu direcția în care se uită persoana. Apoi, având o concentrare pură, nepătată de factori din mintea ta, uită-te la persoană cu ochiul stâng în ochiul său drept și în timp ce ai imaginea mentală de a fi în interiorul său, pune întrebările. Dacă în acel moment vorbește despre afacerea în curs, cu atât mai bine, dar chiar dacă mintea lui conștientă este în altă parte, asta nu te va opri.

Îți începi întrebarea cu cuvinte care îi va aduce aminte memoriei despre mintea *interioară*. Să spunem că afacerea în curs este să construiești un pod peste o lagună la 20km în afara orașului Lagos din Nigeria. Îți vei începe întrebarea cu trei cuvinte cheie „pod, Lagos, lagună”. Acestea vor accesa acea parte a minții care conține toate sentimentele în legătură cu acest proiect. Răspunsul îți va veni în minte sub forma unor cuvinte.

Dacă totuși personajul central din afacere este în alt loc, întoarce-te la tehnica balonului. Cea mai bună perioadă pentru tehnica ta este atunci când persoana doarme. Dacă să spunem, persoana adoarme pe la 22.00 și se trezește la 6.00, cea mai bună perioadă pentru acest exercițiu este la 4.00 dimineața în perioada sa de timp. Pentru că în acea perioadă activitatea creierului său este cea mai redusă. Ei sunt mai apropiați de ființa lor interioară pentru că principalul ciclu de vise REM (rapid eye movement = mișcarea rapidă a ochilor), care are loc chiar înainte de a ne ridica în picioare, nu a început încă. Dacă te grăbești, folosește oricând metoda balonului. Asigură-te că în timp ce te concentrezi pe țință, ai mintea limpede, clară, astfel încât să menții conectarea mentală până când întrebi și primești răspunsurile de care ai nevoie.

Folosind această metodă vei vedea că poți citi gândurile oamenilor. Lasă-mă să-ți clarific. Vreau să spun că vei fi în stare să simți exact ce fel de gânduri are acea persoană. S-ar putea să nu reușești să discerți forma mentală precisă, dar poți afla ce efect au gândurile asupra acelui individ.

Folosind tehnicile acestea (și mai sunt câteva în cartea mea *The Quickening*) reușești să devii un luptător priceput. Mulți vor spune că *priceput* înseamnă nesincer. Nu sunt de acord. Priceput înseamnă a folosi toate resursele umanității tale ca să ajungi într-o poziție puternică. Nu înseamnă că vei trage neaparat oameni pe sfoară. Înseamnă doar că ai putere și claritate, pe care puțină lume le posedă.

Ce m-a atras la vechile tradiții esoterice din Europa, a fost faptul că în acele practici era o putere pe care alții n-o aveau. Motivația mea nu a fost să controlez, ci mai degrabă să mă eliberez. Ce rost are să depui efort în căutarea ta, dacă rezultatele acelui efort nu-ți aduc nimic anume? De aceea nu sunt foarte entuziasmat de religii. Pentru că

deși învață lumea lucruri bune, nu reușesc să le spună oamenilor cum pot deveni cu adevărat puternici. De fapt, cei mai mulți oameni religioși sunt puțin smiorcăiți pentru că și-au dat puterea unei simbologii sufocante care există în afara lor. Religia devine mai importantă decât ei înșiși și asta este rețeta pentru o luptă lungă și grea.

Oculțiștii pe care i-am cunoscut, cei buni, aveau toți o concentrare foarte puternică, ordonată. Știau cum să transforme mintea într-o unealtă perfectă pentru voința lor. Folosindu-și viziunea, își luau ce aveau nevoie cu puțin sau chiar fără efort. Bogăția n-a fost niciodată o problemă pentru că-i citeau pe toți atât de bine, încât câștigau mereu. De aceea intenția, claritatea și simplitatea în concentrare sunt atât de vitale pentru tine. Poți trăi o viață complexă și totuși să ai o simplitate clară, pentru că treci peste complexități prin forța concentrării tale. Ca să atingi acest nivel în puterea ta, trebuie să te eliberezi de toate prostiile care existau înainte.

Imaginează-ți în felul acesta – imaginează-ți că cineva a legat o sfoară în jurul piciorului tău atunci când te-ai născut și că sfoara este nesfârșită. Pe măsură ce-ai mers și ți-ai trăit viața, sfoara s-a legat de toate situațiile pe care le-ai întâmpinat, încurcându-se și înodându-se pe măsură ce mergeai mai departe. Ca să te eliberezi trebuie mai întâi să-ți desfaci sfoara de la picior, ceea ce înseamnă să te transpuie într-un vid, unde exiști într-o stare perpetuă de „a nu știi” și unde exiști doar cu tine însuși. Apoi ești obligat să urmărești sfoara înapoi cu atenție, dezlegând-o de toate lucrurile în care s-a încurcat.

La început asta poate părea un lucru imposibil de făcut, pentru că sfoara s-a plimbat cu tine prin viață timp de 30 sau 40 de ani. Dar pe măsură ce te întorci vei fi încântat să vezi că de multe ori, atunci când o desfaci de o situație, o desfaci în același timp de toate celălalte situații similare care au existat vreodată. Mari bucăți de sfoară se deznoadă și se eliberează imediat.

Asta este povestea vieților noastre. Petrecem ani de zile legându-ne cu noduri și într-o zi fir realizăm că nu mai putem suporta și ne eliberăm, fie nu realizăm asta niciodată. Sfoara devine un prieten și murim prinși ca peștii în plasă.

Poate că m-am îndepărtat de tema acestei cărți care este cum să faci bani. Dar dacă te gândești bine, intenția și claritatea sunt fundația eforturilor tale de a face bani. Fără ele ești aproape condamnat să dai greș. E interesant că 60% dintre toate afacerile mici din America dau faliment în primii zece ani.

Uitându-te la cifra asta, poți vedea că patronii fie n-au fost experimentați, fie n-au avut destul capital, dar în principal în poveștile despre insuccesele acestea poți vedea că au dus lipsă de claritate. E atât de ușor să începi o mică afacere fără să îți dai seama în ce te implici, sau dacă există sau nu o piață cu adevărat puternică pentru acel produs sau serviciu. După succesul inițial te poți îndepărta foarte ușor de scopul afacerii. Din cauza monotoniei zilnice din afacere, ai tendința să nu-ți mai numeri și banii.

Nu există alt motiv pentru a face afaceri decât să numeri banii. Cred că fiecare om de afaceri ar trebui să-și lipească cuvintele acestea mari de un metru de peretele biroului. Producția, crearea, vânzarea, PR și distribuția nu sunt afacerea; a strânge și a număra banii sunt afacerea. Deși nu e neapărat strălucitor să spui asta, dacă ai o viziune clară, vei ști că în fond nu există altceva. Dacă nu te concentrezi pe numărarea banilor, oamenii vor realiza rapid că nu banii sunt punctul de concentrare al conștiinței tale, așa că îți vor da orice altceva în afară de bani: admirație, acceptanță, apreciere, etc. Și mai devreme sau mai târziu vei avea probleme.

Un alt lucru la care sunt sigur este că mulți dintre acei proprietari de mici afaceri nu s-au gândit niciodată serios în ce se bagă de fapt. Nu pot număra câți oameni mi-au spus că vor să-și deschidă o librărie. Dacă nu iubești cărțile și nu ești pregătit să le respiri, deschiderea unei librării este o închisoare. Trebuie să te duci în fiecare zi la lucru de la nouă la cinci și vei sta acolo cu o stivă de cărți sufocantă pentru prieteni. Dacă este un magazin mic, probabil că nu poți angaja mult personal, așa că vei fi legat de locul acela. Imaginează-ți o afacere care are 20.000 de produse diferite. Doar activitatea de a comanda cărțile implică o slujbă cu normă întreagă. Ca să faci asta în fiecare zi trebuie să-ți placă. Așa că înainte să te implici în ceva, trebuie să-ți fie foarte clar în ce intri. Și ca să-ți fie clar, trebuie să știi ce vrei.

Am făcut sondaje de opinie în seminarile mele întrebându-i pe participanți: Ce vrei în viață? Am fost surprins să descopăr că 70% dintre cei interogați, nu știau ce vor. Am primit multe replici vagi cum ar fi „Vreau să fiu fericit.”, „Vreau să fiu bogat.”, „Vreau să-mi găsesc sufletul pereche.” și așa mai departe. Dar foarte puțini oameni din sală știau *exact* ce vor și cum vor ajunge să aibă ce-și doresc.

De fapt rezultatele acelor sondaje se împart în: 70% nu știu, 20% au o idee despre ce vor dar n-au habar cum să ajungă acolo și doar 10% știu ce vor și au un plan bun ca să realizeze asta.

Acum gândește-te la Legea Universală. Îți reflectă exact și precis ceea ce exteriorizezi tu. Dacă forma ta mentală este în genul „Habar n-am ce vreau.”, Legea Universală va spune „Auzi prietene, dacă tu nu știi, eu nici atât.”

Știi că în religiile străvechi există teoria că Dumnezeu de acolo de sus trage sforile, decidând cine va reuși și cine nu. Dar ideea aceasta e tribală și copilărească. Ideea e că Marele Spirit este imparțial și ne permite să fim cât de tâmpiți vrem, cât timp vrem. El nu decide pentru noi. Oamenii care posedă claritate și intenție reușesc în viață; cei care nu au aceste calități, nu reușesc. Mai simplu nu se poate.

Mai întâi ar trebui să te decizi ce vrei. Împarte asta în ținte la distanțe mici, aspirații la jumătatea drumului și viziunea pe termen lung. Apoi tot ce nu face parte din plan, elimină din viața ta. Asta îți dă forță, claritate și putere de concentrare pe care le vei exercita doar asupra planului. Scăpând de atașamente și confuzii, îi dai importanță planului. Ca să reușești, trebuie ca toate ratele tale să se îndrepte în aceeași direcție.

Rezultă în mod normal că de fiecare dată când te concentrezi asupra planului, acesta câștigă putere. Supraveghându-ți cu atenție viața, vei vedea curând dacă ai sau nu claritate. De exemplu să spunem că țelul de astăzi este să vinzi cinci frigidere. Te urci în vechea ta mașină ruginită și nu vrea să pornească. Așa că îți pierzi vreo oră curățând carburatorul și când ajungi în sfârșit pe piață, ești extenuat. Evident, mașina nu face parte din planul tău. Scapă de ea. Ia-ți o mașină mică, una cu rate lunare mici – care să meargă. Orice fel de resurse ai avea, trebuie investite în plan. Dacă tu nu investești în tine, atunci cine?

Apoi uită-te la calitatea oamenilor care te înconjoară. Oamenii aceștia te susțin sau nu emoțional? Dacă nu te susțin, sunt măcar pasivi? Dacă nu, scapă de ei. Uneori e greu să-ți lași prietenii la marea stație de autobuz a vieții. Dar amintește-ți, energia ta va crește direct proporțional cu numărul lucrurilor la care ești în stare să renunți – și nu proporțional cu lucrurile pe care le iei cu tine. Scăpând de lucruri, atitudini, opreliști și limite de orice fel, lucrurile zboară.

Apoi dacă pentru planul tău trebuie să ceri ajutorul altora, asigură-te că cei implicați au clar structurat ce anume trebuie să facă și ce se întâmplă. Nu uita că în general oamenii sunt la fel de groși ca un zid și dorm în majoritatea timpului. În plus, nu sunt clar-văzători. Trebuie să le spui ce vrei și trebuie să te faci înțeles, să fie totul clar și la obiect. Poți spune: „Aranjează cutiile astea lângă poartă.” și ei vor da din cap și vor spune „Da.” Dar asta nu înseamnă că au înțeles sau că vor executa munca în mod corect. Mai mult, vei vedea că au aranjat cutiile corect de luni până joi, dar vineri le găsești pe acoperiș.

Atunci când ai de-a face cu oameni, să nu presupui niciodată că știi ce fac. Poate uneori vei greși și-ți va ieși un geniu în cale. Dar în mare parte oamenii se împart între aproape incompetenți și extrem de nefolositori. Asta este valabil atât la profesioniști cât și la oamenii muncitori obișnuiți. Doar pentru că un tip are o carte de vizită pe care scrie că și-a trecut examenul de contabilitate, nu înseamnă că trebuie să te bazezi pe faptul că știe ce face. Mulți nu știu.

Dacă pui bazele unei afaceri, oamenii îți vor spune că ai nevoie de un jurist bun și de un contabil bun. Probabil că asta este ultimul lucru de care ai nevoie. Trebuie să-ți găsești un contabil care să știe măcar pe jumătate din cât știi tu despre afacerea ta. Cum se poate asta? Dacă vrei să începi o afacere, pune-ți un plan la punct, testează piața, verifică-ți de două ori ideile și pornește la drum.

Atunci când vei începe să faci bani vei avea nevoie de un contabil. Dar munca lui va consta în mare parte în a adăuga sumele și în a completa formularele pe care ți le cer oamenii tic-tac. Gândește-te la asta, dacă ar fi un contabil atât de bun încât să dezvolte o afacere, de ce ar sta în camera din spate completând formulare? N-ar sta. Contabilii buni fac afaceri și se îmbogățesc. Restul completează formulare. Într-o zi, atunci când vei face mulți bani, vei avea nevoie de un contabil bun. Angajează-l pe cel mai bun, indiferent de cost. Fiecare cent pe care-l vei cheltui, va merita. A face bani e extrem de simplu. Ținându-te de ei și investind ce-ai scos, e o problemă majoră pentru aproape toată lumea.

Trebuie să ți minte că atunci când ai de-a face cu oameni, nu trebuie să presupui nimic. Claritatea comunicării este vitală. Regula este să repeți totul de trei ori și să verifici de patru. În felul acesta atunci când le înmânezi altora părți din planul tău, te simți în siguranță.

Pe măsură ce planul se dezvoltă și din ce în ce mai mulți oameni sunt implicați, funcția ta principală este să-i motivezi. O persoană obișnuită se poate concentra asupra unui lucru timp de două minute. Dacă nu ești deasupra situației oră de oră, zi de zi, oamenii tăi vor ajunge în stadiul de „muncă grea”, care consistă într-o vântureală de ici colo, făcând nimic concret. În orice afacere sunt slujbe productive, care te solicită pentru că te testează. Și mai este restul muncii, din care nu se scoate bani. Oamenii evită cât mai mult cu putință munca productivă, care îi solicită și se agață de „munca grea” ca și când ar fi o grămadă de gogoși gratis.

Prin urmare este vital să fi conectat – nu numai de propria persoană și țelurile tale – ci și de oamenii din jurul tău. Trebuie să le spui ce este important pentru tine și trebuie să te asiguri că se concentrează pe lucrurile productive cât mai mult cu putință. Problema este că vor fugi mereu ca niște copii mici. Așa că o parte din timpul și efortul tău va fi să îi aduci înapoi de urechi și să le arăți mereu ce e vital și ce nu.

Nu mi se pare surprinzător că atât de mulți oameni talentați dau greș încercând să extindă o afacere de o singură persoană într-o afacere comercială mare. Când începi,

creativitatea ta este cât un munte dar într-un final abilitatea ta de a motiva și de a-i pune pe oameni la treabă va fi mult mai importantă. Nu contează dacă ești un biochimist bun, dacă nu poți angaja un contabil competent. Din nefericire, sistemul nostru educațional nu îi învață pe oameni lucruri de care au nevoie în viață. E aproape imposibil să angajezi un om care să bată la mașină o sută de cuvinte pe minut. Am angajat contabili – mai mulți – care am descoperit că nu știau să lucreze cu un calculator obișnuit. Nu au stat mult în firmă. Te ametește, sincer, când te gândești cine va avea grijă de acești oameni. Dacă creăm o societate de înapoiți mintal, responsabilitatea aceasta covârșitoare va submina complet democrațiile vestice. E ușor de văzut de ce a ieșit Japonia la suprafață.

Mi se pare vital ca atunci când vrei să te extinzi și să-i incluzi și pe alții, să devii priceput în a alege oamenii puternici. Nu am toate răspunsurile la această problemă, dar eu strâng în jurul meu câțiva oameni și contractez tot. În felul acesta unul poate conduce o duzină de companii mari, fiecare cu șase oameni. Îi aleg pe mongoli, cum le spun eu. Nu prea mă interesează ce știe o persoană. Eu caut oameni care nu pot fi opriți. Îmi plac oamenii care pot trece printr-o anumită cantitate de durere și disconfort ca să-și atingă scopul. Mai întâi trebuie să fie dedicați propriei lor persoane, apoi cauzei comune – care în cazul nostru este publicarea. Dacă nu pot trece prin foc, literalmente, nu-i vreau. Așa că aprindem un foc de tabără la 650°C și punem întreaga companie să treacă în picioarele goale prin foc, bătrâni și tineri laolaltă. Facem asta de câteva ori pe an. Când o persoană poate să treacă peste cărbunii încinși fără să clipească, atunci trimiterea de 60 de cutii până în ora 11.00 este că și când ai alunga o muscă de pe o prăjitură. Ai nevoie de luptători – puternici, cu mintea limpede – și poți cuceri lumea. E nevoie de concentrare.

Mersul banilor – Conceptul 14

„Nu există alt motiv pentru a fi implicat în afaceri, decât pentru a număra banii. Producția, crearea, vânzarea, PR și livrarea nu înseamnă afacerea – a strânge și a număra banii înseamnă afacere.”

Când mi-am deschis editura în Statele Unite, am deschis simultan una în Australia și una în Anglia și una mică în Canada. Îmi sunam asociații din celălalte țări și stăteam 20 de minute la telefon spunându-mi că au vopsit acoperișul verde. La început am fost amabil. Ascultam chestile astea. Dar mai târziu am vrut să-i fac pe toți să se concentreze, așa că-mi începeam fiecare conversație cu întrebarea „Cât de mulți, cât de mult?” Dacă ești editor, asta este tot ce trebuie să știi. Pentru că nimic nu contează mai mult în afacere în afară de cât de mult am produs și la ce preț am vândut.

Asociaților mei le-a luat ceva timp până au înțeles, să fie binecuvântați. Dar într-un final toți au reușit să înțeleagă jocul. Cu cât ne concentrăm mai mult pe „Cât de mulți, cât de mult”, cu atât aveam mai mult success. După un început cam lent în care părea că ne plimbăm prin parcare viații cu un pantof într-un picior și fără un pantof în celălalt, ne-am înțeles în sfârșit. Am dezvoltat una dintre adevăratele companii New Age internaționale din lume. N-a durat prea mult, poate trei ani, până compania a devenit una dintre cele mai mari din lume în domeniul său.

Privind în urmă îmi dau seama că nu am progresat cu adevărat până când nu le-a fost tuturor clarificată ținta. Când am început, toți am crezut că ținta este serviciul comunitar – ajutarea oamenilor. Dar după un timp am realizat că sunt mai mulți oameni

care au nevoie de ajutor, decât puteam noi ajuta vreodată. Resursele noastre limitate erau folosite pentru a comunica cu oamenii. Dar nu aveam nici un profit de pe urma acestor oameni, câștigam doar mulțumire. Și dacă vrei să ajuți lumea, probabil că asta ți se va întâmpla și ție. Îți vei acoperi cheltuielile sau vei avea un mic profit și asta va fi tot.

În orice caz, atunci când eu și asociații mei am analizat bine situația, ne-am dat seama că vroiam să fim și bogați *dar* să ajutăm și oamenii. Apoi am realizat că banii – mulți bani – ne-ar ajuta. În primul rând banii ne-ar ajuta să ne simțim bine în pielea noastră; și în al doilea rând având mai multe resurse, am face treabă mai bună. Așa că ne-am concentrat pe bani și am primit ce-am vrut. Odată ce-am clarificat totul, n-am mai privit în urmă.

Prin urmare e important să-ți evaluezi mereu motivațiile interioare, astfel încât căutarea ta să fie împlinibilă de adevăr. Și pe măsură ce motivațiile acelea interioare se schimbă, e ușor să pierzi din vedere ce urmărești. Dacă te îndepărtezi prea mult de drum, vei fi nefericit. Tot succesul din lume e nefolositor dacă ești nefericit.

Să spunem că vrei să fi milionar. Poate fi adevărat. Dar dacă te gândești bine făcând un milion de dolari îți va crea o groază de legături și obligații care te vor lega. Poate că tu vrei libertate. Vei fi extrem de dezamăgit dacă vezi că un milion nu înseamnă mult în ziua de azi și probabil nu-ți va aduce ce vrei. De fapt zece milioane este minimum necesar ca să ai libertatea pe care o cauți. Apoi sunt problemele create de zece milioane, pentru că va trebui să ai grijă de ele.

Poate că ai nevoie să-ți demonstrezi că ai valoare, că ești un om bun și că *poți* contribui. Nu ai nevoie de un milion pentru asta. Trebuie doar să vezi valoare în lucrurile pe care le faci și bingo, nevoile tale emoționale sunt satisfăcute. Concentrându-te și oferind valoare vieții tale și activităților tale este o rugăciune pentru sanctificarea de sine. Munca și efortul care sunt implicate în trăire trebuie să înceapă să merite și din nefericire, nimic nu le poate face să merite până când nu realizezi tu meritul lor.

De aceea îi învăț pe oameni să se concentreze pe propria persoană și nu pe alții. Nu te vei relaxa niciodată și nu te vei simți în siguranță până când nu ești foarte, foarte puternic. Nici măcar toți banii din lume nu-ți vor oferi stabilitatea spirituală sau emoțională și nici nu-ți vor anihila frica. Îți vor permite doar să fi terifiat într-un decor confortabil. Nimic mai mult. Ți se rupe o coardă sentimentală atunci când auzi oamenii vorbind despre salvarea lumii, când de fapt aceași oameni sunt prinși în propria lor neajutorare. Dacă ar vedea că ei *sunt* Forța Divină, că cea mai mare rugăciune pe care o pot oferi este dedicarea și puterea lor. Toate prostiile despre care se vorbește, Dumnezeu vrea asta și Dumnezeu vrea aia, sunt ridicole. Este nutreț pentru cei slabi de înger. Există o onoare în căutarea ta. Există o frumusețe spirituală care crește din nesiguranța perpetuă în viață. Confrunțați cu asta putem doar să acceptăm și în felul acesta să îi oferim umilitate. Concentrându-ne asupra poziției în care ne aflăm și transformând asta în ceva onorabil și merituos, ne permite să acceptăm că această călătorie în care am fost trimiși, are un rost. Putem spera ca atunci când vom ajunge la final să ne uităm în urmă și să înțelegem într-un final ce a însemnat. De ce am ajuns la această grămadă de piatră din colțul universului și ce a însemnat?

Dacă nu îți vrenezi viața, corpul și mintea și nu le transformi în ceva special pentru tine, atunci întreaga călătorie devine una de protest. Devine o viață de confruntare în loc de o acceptare liniștită a locului tău în marea schiță a tuturor lucrurilor și o

confirmare a acestei realizări spirituale prin puritate și printr-o concentrare limpede doar asupra ei.

În lumina acestei realizări totul este irelevant, nu-i așa?

[Prima pagină](#)

Capitolul 11

PLANUL DE BĂTAIE

E minunat să ai vise mărețe, având claritate și conferind valoare lucrurilor pe care le faci. Acum ești confruntat cu acțiunea de a transforma acele vise în realitate.

Imaginează-ți că ești un general mongol. Țelul tău de astăzi este să muți 120.000 de oameni și să ataci Moscova. Cum vei face asta? Ai nevoie de un plan de bătaie. Știi că ai resursele. Ai trimis spioni să cerceteze care este cea mai bună direcție pentru un atac. Știi din informații primite că Moscova are 40.000 de apărători. Mai știi și că orașul are mâncare pentru 23 de zile. Având în vedere puterea ta extraordinară și ferocitatea intenției tale, ai nevoie doar de un plan bine structurat ca să cucerești Moscova. Atacul și atingerea țintei de astăzi va decurge normal, atâta timp cât îți calculezi bine metoda de atac. Atâta timp cât nu te vei împușca în picior și nu vei arunca de pe stâncă 60.000 de oameni, scopul este ca și atins. După ce-au călătorit 10.000 km, 120.000 de mongoli au cucerit Moscova în mijlocul iernii în mai puțin de o săptămână. Data – ianuarie 1238 e.n.

Ținta

Acum imaginează-ți viața în aceiași termeni. Pune la punct un plan de bătaie. Transcrie planul pe hârtie. În primul rând care este ținta? Denumeste-ți planul de bătaie folosind cea mai mare dorință pe care o ai în viață. Sub asta, scrie cu litere mai mici alte dorințe pe care vrei să le materializezi. Transcriând planul pe hârtie, acesta devine sacru. Planul scris are funcția unei unelte pentru ordine și claritate dar este și ca o rugăciune. Găsește un loc în casă unde să-ți depozitezi planul. Transformă locul acesta într-un sanctuar. Poate vrei să folosești o cutie specială, un cufăr de averi, în care să-ți ții planul. Pune în cutie împreună cu planul câteva lucruri care să aibă pentru tine valoare religioasă sau spirituală. Un cristal, o pană de vultur, o poză cu Maica Teresa, un capac de rezervor de la Rolls-ul gurului tău, orice. Simbolic înseamnă că nu-ți vei îndepărta eforturile pe plan fizic de drumul principal în căutarea ta spirituală. Oricât de monotone ar fi evenimentele de astăzi, ele sunt un fir din țesătură. E important să nu uiți asta niciodată.

Auxiliar – și neavând nimic de-a face cu planul – cred că orice guru care nu are un Rolls Royce e un nenorocit. Pe măsură ce ne târâm în căutarea noastră ca să devenim mai puternici, avem nevoie de simboluri, simboluri care să fie mai mari decât viața. Cum poți fi antrenat de un tip slăbănog într-un capot, care folosește doar bicicleta? Ca să reușești trebuie să-ți alegi viziuni mari. Guru trebuie să simbolizeze „reușita în viață”. Dacă urmezi un idiot fără bani, vei avea tendința să-ți minimalizezi aspirațiile ca să nu-ți întreci conducătorul spiritual. În loc să reușești vei ajunge să ai o vulcanizare pe străzile dosnice din Karachi. Nici gând! Guru al meu trebuie să fie gras, bogat și fericit.

Înapoi la planul de bătaie. Pentru ca planul tău să fie dinamic și viu, va trebui să te ocupi de el în fiecare zi. Făcând asta regulat, devine o formă de meditație în care folosești puterea gândului ca să-ți împuternicești planul. Toate evenimentele majore care fac parte din plan ar trebui să fie notate sau scrise. Pot fi făcute ajustări și înregistrate succesele. Gândește-te la el ca la niște acorduri de muzică, o poezie lirică oferită în fiecare zi Zeilor Lichidității. Acele acorduri trebuie să răsună prin întreaga ta ființă, astfel încât tu să fi planul și planul să fie tu. Devine cel mai important lucru din viața ta pentru că tu ai decis că așa este. Revizuiind mereu planul nu vei pierde niciodată ținta din vedere.

Resursele

Apoi așează-te într-un loc liniștit și contabilizează resursele pe care le ai. Poate le poți scrie pe planul de bătaie în culori diferite, așa încât să iasă în evidență și să nu le pierzi din gând. Nu-ți analiza resursele doar din perspectiva financiară, pentru că ce însemni tu valorează mult mai mult decât banii pe care îi ai sau pe care nu-i ai. Gândește-te la suma totală a energiei care-ți este disponibilă. Acea forță de viață care-ți trece prin corp și prin minte este cel mai valoros și mai puternic lucru pe care îl ai. Este o resursă dată de Dumnezeu care poate fi transpusă în euforie, onoare, căutare și fericire. O parte din acestea pot fi exprimate în favoarea bunătații lumii, iar alte părți pot fi exprimate pe piață și vândute pentru bani.

Gândește-te la cunoștințele pe care le-ai acumulat și revizuieste mereu ce folos ai de pe urma acestora. Mai mult ca sigur că ai talente și idei de care nu te-ai folosit niciodată. Poate că secretul succesului tău este să încetezi să faci munca asta mizeră care abia îți plătește întreținerea și să te implici în schimb în dezvoltarea și comercializarea talentului pe care îl ai. Te poți exalta pentru creativitatea și viața ta, poți creea atâta energie în jurul tău, încât să te scoată din circumstanțele actuale și să te introducă într-o viață cu totul nouă. S-ar putea să ai nevoie de curaj ca să ieși în lume și să te dedici, dar în final curajul îți va fi răsplătit. Norocul îi favorizează pe curajoși.

Analizând cu atenție energia din jurul tău, îți vei da seama că ești infinit mai bogat decât crezi. O parte din energie conține entuziasmul tău și experiența ta de viață pe care ai acumulat-o, dar în ea sunt de asemenea și relațiile și prietenii pe care ți le-ai făcut. Aceste relații trebuie cultivate, făcute speciale. Mai devreme sau mai târziu vei avea nevoie de un ajutor în viață și unul dintre acești oameni sau poate cineva pe care urmează să-l întâlnești, îți va oferi acel ajutor.

Dacă nu ai prieteni sau relații, aș face găsierea acestora prioritatea numărul unu. Dacă nu-ți place să ieși și să cunoști oameni, îți sugerez să treci peste acest disconfort. Stăpânește asta ca fiind o parte din noua ta disciplină. Făcând efortul de a-ți întreține relațiile, exprimi faptul că ești pregătit să-ți extinzi energia în favoarea cauzei tale. Este o afirmație a faptului că studiezi și cauți. Când faci asta mereu, energia din jurul tău se schimbă și într-un final realitatea îți va răspunde la căutări oferindu-ți șanse neașteptate. Din nefericire în lumea noastră, succesul real nu ține atât de mult de CE știi sau cât de bun ești. Mai degrabă ține de PE CINE cunoști. Asta e o realitate.

E vital să-ți revizuiesti din când în când resursele, pentru că îți permite să faci contabilitatea și să trăiești în adevăr. Dar în același timp te ajută să transformi resursele pe care le ai în ceva special. Ține de puterea spirituală să mulțumești pentru ce ai. Imaginația noastră are tendința să trăiască mereu în viitor, concentrându-se pe ce nu avem

și uitând total să înregistreze ce s-a realizat și ce s-a acumulat. Trebuie să accepți locul în care te afli acum și persoana care ești, chiar dacă nu-ți plac atât de mult. În orice caz, te reprezintă. Criticând și negând circumstanțele actuale spui de fapt că tu ești cel care nu este în ordine. Ce se află în jurul tău este doar o extensie a ceea ce ești. Uită-te la lucrurile acelea și realizează că sunt așa cum sunt, chiar dacă sunt imperfecte. Acceptând adevărul te propulsezi în circumstanțe mai bune. Opunând rezistență trăiești în negativismul constant al nesatisfacției tale. Cine are nevoie de așa ceva?

Ca să faci orice lucrușor special, trebuie să-i oferi calitate vieții tale. Odată ce viața ta devine *șarmantă*, orice fel de barieră pe care ai întâlnit-o în trecut se topește în lumina acelei energii interioare care-ți izvorăște din inimă. Din punctul de vedere al unui om de afaceri, asta e minunat, pentru că orice ai atinge se transformă în aur. În plus te ajută să crezi în tine. Văzând valoare peste tot, transformi fiecare acțiune a ta într-o afirmare a puterii tale.

În sfârșit, prin resursele tale poți avea o anumită sumă de capital. Banii sunt ca un îngrășământ: trebuie să-i împrăștii pentru ca lucrurile să se poată dezvolta. Dacă-ți păstrezi capitalul neinvestit de frica pierderii, nu vei realiza nimic sau vei realiza foarte puțin în viață. Trebuie să existe o anumită cantitate de risc calculat. Nu te poți înscrie în cursa pentru marele câștig dacă nu-ți dedici un procent din banii tăi – sau chiar toți în unele cazuri – ca să câștigi. Privește-ți dolarii ca pe niște trupe. Folosește-i cu înțelepciune. Dacă pierzi câțiva pe drum spre Moscova, ce contează? Dacă ți-e frică să pierzi sau dacă ți-e frică de circumstanțele de pe piață, atunci petrece-ți timpul evaluând, controlând și controlând și a doua oară și vei primi răspunsul. Lipsa informațiilor crează frică. Odată ce știi cu adevărat ce faci și ai cercetat piața sau domeniul de afaceri în care te implici, atunci toată frica se va topi în lumina rațiunii.

Cunosc oameni care duc o viață mizeră dar au sute de mii de dolari depuși în bancă. Nu am nici un pic de respect pentru personajele acestea. Frica îi paralizază și îi duce înspre neputință. În viață trebuie să ai încredere în oameni până într-un anumit punct sau îți trăiești viața într-un negativism perpetuu. E mai bine să fi jefuit din când în când decât să te întemnițezi în lipsuri. Asumă-ți riscuri. Ia o inițiativă. Până și simpla plăcere de a fi implicat merită uneori câte o pierdere. Atâta timp cât câștigi în majoritatea timpului și ești fericit, ce altceva poți căuta?

Terenul

Un general mongol nu și-ar trimite niciodată trupele fără să se ducă mai întâi să cerceteze terenul. În mod similar trebuie să-ți analizezi planul ca să vezi dacă ți-ai oferit toate avantajele posibile. Care sunt condițiile în care speri să acționezi?

Analizând din punct de vedere metafizic, eu mă uit la *energiile* lucrurilor, în loc să mă concentrez asupra logicii deciziilor de investiție. Eu *simt* lucrurile. Dacă există vreo discordanță sau lipsă de armonie, acționez cu prudență maximă. În mare parte îmi folosesc intuiția ca să-mi dau seama dacă oamenii în care investesc își vor îndeplini sau nu îndatoririle. Dacă o afacere e bună și nobilă, o voi *simți* pozitiv și va decurge normal. S-ar putea să mai existe mici falduri pe care va trebui să le îndrepti, dar dacă există sentimentul de flux, afacerea va merge. Dacă întâmpini opreliști și dificultăți se poate totuși ca afacerea să meargă. Dar câtă energie emoțională ești dispus să investești într-o idee doar pentru mândria de a spune că te-ai zbatut, că ai câștigat? A te împușca în picior

doar pentru a demonstra că poți reuși în viață și schiop, e o nebunie. Și ca să ieși din echilibru doar ca să dovedești ceva, e extrem de insignifiant. E mai bine să te retragi și să-ți folosești mintea pentru ceva mult mai plăcut.

Când analizezi ambianța acțiunilor tale, ar trebui să analizezi și condițiile existente. Acțiunile acestea îmi favorizează și libertatea sau mă închid și mă îngroapă? Planul de bătaie are nevoie de un teritoriu vast și fluid, cu cât mai puține restricții. Dacă ajungi în situații în care retragerea e imposibilă, ești prins în capcană.

Am discutat mai devreme despre concordanță. Doar ca să-ți amintesc, concordanța în afaceri e un aspect în care mulți oameni dau greș. Lansându-ți prea devreme acțiunile îți risipești o groază de putere psihică conținută de mișcările tale, pentru că nu faci altceva decât să aștepți. E o frustrare teribilă încercând să forțezi să se întâmple ceva atunci când nu e timpul potrivit. Mai bine mergi o zi la plajă, te întorci a doua zi și totul se leagă fără efort.

Mie îmi place să încep afacerile primăvara, pentru că puterea de dezvoltare este metafizic de partea mea în perioada aceasta. Mă dezvolt și mă extind vara și ajustez și scap de uscăciuni toamna. Iarna merg la o băută cu prietenii și ne uităm la filme cu Ginger Rogers de zeci de ori.

De unde știi când e timpul potrivit? În primul rând dacă nu e timpul potrivit, lipsa fluxului va fi evidentă. În al doilea rând având de-a face cu alți oameni, vei fi capabil să vezi dacă au sau nu chef de proiect acum sau sunt prea distrați. Dacă nu-ți dai seama, aplică vechea metodă mongolă de atac din două părți. Califică-i. Fă-i să se implice prin întrebarea: „Ești pregătit să faci afacerea asta astăzi sau ți-e mai convenabil marțea viitoare?” Dacă nu sunt pregătiți, cel puțin vei știi. Câte sute de ore de muncă sunt pierdute anual din cauză că stau degeaba în timp ce forțele externe îți fac viața grea? E atât de simplu să elimini prostiile acestea manipulative dând în vileag oamenii.

Poți vedea cum amatorii fac această greșală mereu. Se implică într-o afacere și pentru că sunt de părere că asta e singura șansă din oraș, își investesc sentimentele în totalitate în ea, iar ceilalți simt slăbiciunea lor și îi manipulează după bunul plac.

Nu-ți poți materializa planul dacă-ți împrăștii puterea. Având puține sentimente și înștiințându-i pe ceilalți că vei cădea mereu *în picioare*, devii puternic. Oamenii nu vor avea curajul să se joace cu tine. Nu există limită pentru numărul de oameni sau de afaceri care îți stau la dispoziție. Calificând oamenii – și dându-i mereu în vileag – controlezi fiecare pas.

„Arată-mi sânii” spuneam noi acasă. Asta însemna că dacă perechea ta de sâmbătă seara nu-ți oferea această mică favoare, șansele tale pentru un success mai mare erau minime, ca să nu spun mai rău.

Nu confunda sentimentul cu intenția. Intenția este forța *voinței* tale proiectate. E aproape fără nici un pic de sentimente. E vorba despre tine cerându-i vieții să-ți dea ce vrei. Problema e că prin imaginație îți poți trăi speranțele și visele înainte ca ele să se realizeze în realitate. Metafizic prin asta o iei înainte. Dacă se întâmplă de prea multe ori, îți pierzi puterea din cauza dezechilibrului. Sentimentele create de imaginație îți ard tensiunea psihică din dorință. Puterea, care ar trebui să-ți îndeplinească orice dorință, e pierdută. Nu se materializează nimic. Iar tu trebuie să te lupți ca nebunul ca să forțezi să se întâmple evenimentele.

După cum am spus la începutul cărții, a face bani este o parte din căutarea ta în viață. E un joc pe care-l joci cu tine însuși. E doar o formă mentală și în funcție de puterea

ei și cât de bine te simți în propria piele, rezultatele vor urma cursul normal. E nevoie de o anumită agresivitate și de o activitate potrivită pe piață, dar asta nu e tot. Nu există o limită stabilită pentru câți bani poți face într-un timp scurt. Dacă există vreo definiție, atunci ea este doar în mintea ta și în sentimentele tale. Atunci când se vor schimba aceste aspecte, va avea loc o asemenea inundație de abundență, încât vei fi uimit. Te vei întreba unde ai fost toată viața până acum și te vei întreba de ce dracu' ai privit în trecut proiectul dintr-un unghi atât de prost.

Trucul spre bani este de a avea câțiva sau măcar de a-ți păcăli mintea să creadă că ceea ce ai *este* abundență. Când te vei îndepărta de toate sentimentele pe care le ai în jurul banilor, bariera care a fost creată de sentimentele acestea e ridicată. Șansele vor veni spre tine imediat, mai mult sau mai puțin. A lua decizia de a te îndepărta de sentimente nu e greu; în fond lupta din trecut a fost doar opinia ta. Nu e un efort să schimbi opinia aceea. Dacă apeși butonul din minte ca să vezi banii ca energie în loc de un simbol pentru supraviețuirea ta, te vei deconecta de sentimentele primitive ale omului de rând și vei intra într-o perspectivă infinită, în care toată bogăția existentă în lume devine a ta. Ceea ce ești și ce ai este oferit în același mod eliberator.

Calea sacră – căutarea în care te aflii – este împuternicită de toată puterea care vine automat din interior. Viziunea ta infinită asupra lucrurilor depășește viziunea mai limitată a ego-ului și astfel vei vedea cum viața ta va prelua o calitate șarmantă. Tot ce atingi va fi transformat ca prin magie într-un sentiment mai puternic de abundență.

În fond, ce-ți trebuie mai mult decât să privești în urmă în viața ta și să vezi bunătațe? Să-ți vezi țelurile atinse? Să vezi că a existat o însemnătate mai înaltă și un rost pentru tot?

Ce va face pentru tine successul și bogăția? Îți va permite să petreci mai mult timp cu prietenii și cu cei dragi. Îți va permite să lucrezi asupra ta și să devii un om mai bun. Te vei îndepărta de închisoarea în care se regăsesc cei mai mulți oameni și vei sta sub forma unui spirit liber în afara limitelor unei lumi în care există puțină libertate. Acțiunea de a cere înapoi acea libertate a adevăratei tale ființe, îi va inspira pe ceilalți în a urma aceeași cale.

Când a început primul om să citească și să scrie, acesta a deschis lumii porțile spre o nouă evoluție. În mod similar, dacă puțini oameni au puterea și forța să renunțe la restricțiile lumii și să stea fără teamă în afara lor, într-un final, într-un mileniu îndepărtat toată omenirea va ajunge la aceeași libertate. Vei avea o plăcere deosebită să te uiți în urmă liniștit, de undeva din eternitate, și să știi că ai fost și tu acolo la începutul mișcării. Cadoul tău este că ai realizat într-un stadiu principial că ești într-adevăr etern, nemuritor și infinit și că ai avut curajul să te afișezi cu ideea asta în suflet, în timp ce restul umanității spunea că o asemenea viziune nelimitată nu este adevărată sau posibilă. Iar ceilalți? Cum sunt, așa sunt. Și cum e lumea, așa este. Se va schimba atunci când va veni momentul și va fi pregătită și nicidecum mai devreme. Atunci când vei accepta asta, te vei elibera, ca să te concentrezi asupra ta și ca să-ți dai putere. Motiv pentru care ai și venit aici pe pământ de fapt, nu-i așa?

[Prima pagină](#)

STRATEGII PENTRU ACEST MILENIU ȘI MAI DEPARTE

Ca un ultim gând, hai să discutăm despre strategia ta pentru acest sfârșit de mileniu și mai departe. Înainte să facem asta, lasă-mă să-ți spun unele lucruri despre mine, pe care ar trebui să le știi. Nu sunt nici economist și nici nu am vreo calificare financiară. Nu sunt nici contabil și nici agent la bursa de valori și nu am vreo calificare educațională pe care s-o recunoască cineva, slavă Cerului. Dar am o cantitate enormă de experiență personală în urma mea. Aproape că nu există vreo experiență umană pozitivă la care să nu fi luat parte. Am călătorit în jurul lumii de 97 de ori până acum și mi-am dat seama cum să mă declar intrat în joc prin acele forțe care există în mijlocul lucrurilor. În termeni comerciali sunt considerat de succes. În viziunea mea, succesul este energie. Nu am cum să știu ce nivel de energie am atins și nici n-aș vrea să știu, dar dezvoltându-mă și îmbunătățindu-mă în ultimii 23 de ani, mi-am însușit calea „ochi de vultur” și viața are un curs mai mult sau mai puțin fără eforturi.

Următoarele pagini conțin viziunea și strategia mea preferată. Poate funcționează și la tine. Sau poate tu și sfătuitoarii tăi veți pune la punct un plan mai convenabil. Prin asta încerc să-ți spun că eu nu sunt calificat să-ți zic în ce fel să-ți mânuiești afacerile financiare. Știu despre ce vorbesc dar nu-mi place să le spun oamenilor ce *ar trebui* să facă. Mai degrabă îmi place să le sugerez idei pe care să le evalueze. Aș putea spune: „Eu folosesc tehnica asta. La mine funcționează. Dacă-ți place, încearc-o.” În fond situația fiecăruia e diferită. Cum poate oferi cineva o soluție universală cu cel puțin un grad de exactitate?

Cred că pe măsură ce încheiem mileniul, economia lumii va trece printr-un număr mare de turbulențe. Nu văd asta nici pozitiv, nici negativ – lucrurile se îmbunătățesc sau se strică. Baza mentalității Tao este de a fi în ritm cu inhalarea și expirația Minții Universale.

Pentru a formula o strategie pentru mileniu, trebuie să ne uităm mai întâi la ce s-a întâmplat de la al Doilea Război Mondial. După distrugerea care a avut loc, guvernele erau nerăbdătoare să pornească din nou la drum. Au dezvoltat o politică liberală a banilor ca să stimuleze economiile – America de exemplu a scos milioane din buzunar pentru Planul Marshall, care a ajutat Europa în reconstrucție. Pe timpuri banii erau făcuți fie din aur fie din metale prețioase, iar banii din hârtie erau girați prin aur. Așa că guvernele aveau o limită la câți bani de hârtie puteau tipări. O bancnotă de o liră sau de un dolar este de fapt dovada pentru un echivalent în aur. Pe vechile bancnote englezești scria că Banca Angliei preschimba acea dovadă în aur atunci când o prezenta posesorul. Au fost încheiate niște înțelegeri internaționale care au eliberat guvernele de bariera aurului. Mai mult, pe timpuri câteva bănci mai mici își tipăreau singure banii. Încet-încet Marile Puteri au ajuns la concluzia că acesta e un avantaj prea mare pentru a fi în mâinile oamenilor obișnuiți. Așa că li s-a luat dreptul înapoi, iar monopolul a fost oferit acelor forțe destul de puternice politic și financiar ca să pună bazele și să susțină acest monopol.

Un grup de bănci s-a alăturat în Statele Unite ca să formeze Rezerva Federală. Apoi au prostit Congresul să le ofere dreptul exclusiv de a tipări bani pentru întreaga economie americană. În felul acesta au sperat să poată încolți piețele financiare prin tipărirea banilor și reglementând fluxul acestora. Această țintă a fost atinsă aproape

imediat și același club privat încă mai tipărește bani, având de 80 de ani acest monopol. În mod uimitor a existat o disciplină în tipărire și în cheltuirea banilor care a durat mulți ani. Dar după evenimentul celui de-al Doilea Război Mondial lucrurile s-au schimbat. După război oamenii nu mai vroiau să mai accepte condițiile care au existat înainte de 1939. Vroiau și cereau o viață mai bună. Politicienii au răspuns acestor cereri prin intermediul presei scrise. În același timp Statele Unite s-a implicat în Războiul din Coreea, lucru care a adăugat o greutate în plus asupra resurselor, în timp ce lumea era încă în stadiul reconstrucției.

Metafizic, în toată puterea există tendința de slăbiciune și colaps. America tocmai ieșise victorioasă din al Doilea Război Mondial și se afla într-o situație decentă cu coreenii de nord. Aproape toată puterea politică, militară și economică era de partea Statelor Unite. Ca să înțelegem economia mondială de la sfârșitul anilor 1990, trebuie să ne uităm la ce s-a întâmplat cu America din 1945.

Având în vedere puterea Americii după al Doilea Război Mondial n-a fost o surpriză că atunci când a apărut situația din Vietnam, președintele Kennedy a crezut că nu va fi mare scofală să se ducă acolo și să-i bată puțin la fund. Kennedy era expansionist de felul său. A atacat Cuba și a avut probleme. Deșteptându-se după situația asta, psihicul său a creat în mod normal o cale prin care să repare lucrurile. Kennedy avea un ego pe care-l puteai căra într-un camion. Așa că excursia în Vietnam le-a fost prezentată oamenilor ca o idee nemaipomenit de bună. Toretic doar câțiva soldați din marină se vor târî prin tufișuri în timp ce nordvietnamezii se vor retrage în adâncurile pădurilor. Problema era că nimeni nu citise cărțile de istorie. Un telefon la Paris le-ar fi elucidat că 15.000 de francezi au încercat același lucru la Dien Bien Phu – și nu mulți s-au întors. Istoria a fost ignorată iar trupele americane au pornit spre Vietnam.

N-a durat mult până când Americanii „binecuvântați fie ciorăpeii lor” s-au săturat de-a binelea de Vietnam. Rezolvarea problemei a căzut în mâinile lui Tricky Dicky. Între timp tipii din boscheți se descurcau cât puteau de bine dar și ei se săturaseră de escapada lor. Credeau că nu li s-au dat uneltele necesare ca să termine treaba. Filozofia taoistă sfătuiește să nu te lupți niciodată, că ar trebui să te retragi în fața confruntării. Dar spune de asemenea că dacă trebuie să duci o bătălie, trebuie să te asiguri că vei câștiga – și rapid. Un lucru bun la Maggie Thatcher în anii '80 a fost, fie că-ți place sau nu, faptul că nu se juca. Când frecușurile dintre Argentina și Insulele Falkland au luat amploare, ea a trimis întreaga marină britanică – inclusiv două submarine nucleare – să descurce ștele. Toată lumea s-a distrat de minune. Pe drum încolo băieții s-au ales cu un bronz superb în timpul croazierii de o lună pe Atlanticul de Sud. Regina și-a trimis unul dintre fiii ei și toată harababura s-a terminat într-o săptămână. Sâmbăta la prânz toată lumea era înapoi în bar.

Dar războiul din Vietnam a fost altfel. S-a tot târăganat. Din această cauză America a trebuit să împrumute din ce în ce mai mulți bani ca să se mențină implicați, iar la sfârșitul anilor '70 datoria națională ajunsese la aproximativ 500 miliarde dolari. Prin urmare din cauza acestor dolari care curgeau printre degete, inflația a ajuns la acoperiș și în timpul președenției lui Carter a fost de-a dreptul scăpată din mână.

Dacă analizezi istoria economică a Statelor Unite, vei vedea că la mijlocul anilor 1960 a fost punctul culminant al economiei americane. Războiul din Vietnam a fost o irosire. A fost cel mai important eveniment al acestui secol. A fost punctul de întoarcere al Americii și prin urmare pentru întreaga lume. Miliardele care erau cheltuite pentru

război se adunau la miliardele cheltuite acasă. Guvernul începuse să împrumute bani la fiecare pas.

Între timp marile corporații nu erau departe de a intra în joc. Au fost create tot felul de instrumente cu nume atrăgătoare: obligațiuni cu dobândă mare, efecte de plată, plăți la termen, acțiuni și garanții. Orice-ți trece prin cap, tipii de la birou executau. Deoarece guvernele aveau voie să transforme hârtia în avere, a rezultat că le-ar face bine economiilor lumii dacă oamenii de afaceri ar face exact același lucru. În fond afacerile trebuiau să se extindă ca să poată fi plătită dobânda și datoria în creștere a Americii, în timp ce restul lumii strângea bani. Cu cât lucrau mai mulți oameni și-și plăteau taxele, cu atât mai bine puteau guvernele stăpâni situația care devenise acum rușinoasă.

Importanța Războiului din Vietnam pentru economia Americii nu poate fi trecută cu vederea. Între timp națiunile mai mici dădeau legi de care beneficiau cetățenii și le dădeau oamenilor care munceau tot felul de bani în plus, fără să se gândească cum vor plăti pentru asta. Hârtia creea beneficii. Politicienii erau fericiți, iar oamenii ajunseseră să considere ajutoarele un drept, nu o opțiune. Metafizic oamenii sunt într-un fel protejați pentru că imaginația noastră trebuie să fie târâtă în realitate pentru ca noi să experimentăm evenimentele. Astfel gândirea negativă nu ni se așează imediat la picioare. Punctul slab al acestei protecții este că experiențele pozitive trebuie clădite treptat în același fel. Dar prin curentul bogăției de hârtie corporațiile, băncile și guvernele puteau evita protecția noastră metafizică dată de Dumnezeu și își puteau transpune imediat imaginația și formele lor mentale în bani. Valoare reală fără vreun efort major. Acesta este primul capitol din povestea tristă.

Atunci când mintea ta expansionistă o ia cu mult înaintea realității, abilitatea de a te concentra și de a controla evenimentele este redusă. Există un moment în care puterea extensibilă a unei forme mentale trece de un punct critic. Pentru Hitler atacul asupra Rusiei a fost acel punct. Pentru Statele Unite – și prin urmare pentru economia mondială – Vietnamul a fost catalizatorul. Odată trecut acel punct, e doar o chestiune de timp până când are loc o contracție. În această contracție sunt semințele siguranței metafizice și a supraviețuirii. Mintea interioară colectivă a planetei știe de ce are nevoie ca să nu se autodistrugă. Dintr-o dată fără vreun motiv logic, toată lumea e de acord mai mult sau mai puțin, că cel mai bine e să se retragă.

Eu cred că noi ca oameni comunicăm între noi tot timpul la un nivel interior. Conceptul celei de-a o sută mimesis este oferit ca dovadă că în regnul animal există o asemenea comunicare. Dacă asta e adevărat, atunci cât de sofisticată trebuie să fie comunicarea interioară umană. Toți suntem colectiv de acord cu anumite lucruri. La nivel intelectual asta e numită opinia publică. La nivel interior e un vis colectiv din care ne trezim cu toții în aceeași dimineață. Dintr-o dată, aparent fără motiv, o idee nouă intră în mintea lumii. Chiar dacă e nevoie de ani pentru ca acea idee să fie filtrată într-o schimbare concretă, odată ce ideea e acolo și prinde rădăcini, devine o forță puternică în psihicul lumii.

Pentru mulți pământul nostru e doar o bucată de piatră care plutește prin spațiu. Pentru metafizicieni este un organism viu care știe de ce are nevoie ca să treacă prin ciclurile sale și să ajungă la destinul final. Evoluează de la sine și se auto-reglementează. Are un spirit, aproape în același fel în care corpul fizic are o evoluție spirituală, metafizică, în concordanță cu viața corpului. Când oamenii își fac de lucru deranjând

echilibrul natural al planetei, poluând stratul de ozon, de exemplu, atunci culegem roadele reacției naturii la această neleguire. Acesta e al doilea capitol din poveste.

Să ne întoarcem la istoria economică a Americii. Făcând o hartă de la Războiul de Independență până în mijlocul anilor 1960, vei vedea că economia a crescut și a regresat la intervale foarte regulate. Expansiunea și contracția făceau parte din echilibru. Fie că urmărești curba lui Kondrotief sau teoria valurilor a lui Elliott și vezi cifrele Fibinachi, nu trebuie să fi geniu ca să observi că economia inspiră și expiră la fel ca toate celălalte lucruri. În fond ce este economia? Este compusă din formele mentale și activitățile oamenilor, nimic altceva. Evident că va urma ritmurile pe care le urmăim și noi.

În 1960 a avut loc o mare schimbare în Statele Unite – Flower Power a apărut în visul colectiv. Nașterea unei noi spiritualități, o conștiință mai înaltă a început să se miște în stadiul embrional. În Anglia Beatles-ii au preluat rugăciunea întregii lumi și cântau despre un ideal mai înalt, un nou individualism, o viziune mai blândă.

Mișcarea Flower Power din anii '60 era simplistă și fermecătoare. Uită-te la umilitatea acestei rugăminți: „Tot ce dorim este să-i dați o șansă păcii.” *Tot* un cuvânt umil urmat de o rugămintă adresată forțelor de la putere din mintea colectivă, oferind o idee nouă, fiind exprimată într-un mod copilăresc. Există o frumusețe extraordinară în această schimbare majoră și la fel că multe întoarceri suave și grijulii pe care le făcea lumea, mișcarea Flower Power a revoluționat lumea. Într-un final transcendența a început să schimbe scena economică.

S-a înfiripat o mică ceartă între forțele internaționale care își doresc globalizarea și cât mai mult control guvernamental și forțele interioare transcendente care scot oamenii din sistemul tic-tac și îi îndreaptă spre o mai mare libertate spirituală și financiară. Mișcarea de a dezvolta conștiința oamenilor cuplată cu scena drogurilor și mișcarea dansului extaziant din Europa, a dus la formarea unei evoluții alternative a vechiului sistem patriarhal militar. Spațiul cibernetic și internetul sunt manifestații adiționale adiționale ale minții globale internaționale în încercarea de a se îndepărta de dominația instituțională. Următorii 20 de ani vor fi marcați de conflictul enorm dintre vechea ordine și cea nouă. Confuzia și lipsa scopului sau a viziunii va predomina în mintea globală.

Pământurile din sudul Ecuatorului există datorită echilibrului organismului planetar. S-au aflat într-un fel de stare de somnolență care a contrabalansat activitatea înnebunitoare a emisferii nordice. Dar în anii '60 acele teritorii sudice au început să se trezească. Ca un mărșăzător animal preistoric prins într-un ghețar de un miliard de ani, dintr-o dată s-a topit gheața și animalul s-a ridicat în picioare. Primele vești pe care le-am auzit de pe acele tărâmuri au fost de la cântăreți și actori. La fel ca și trubadurii Europei, care prevesteau era renașcentistă mergând din tavernă în tavernă cântând despre noile virtuți ale cavalerilor, scoțând în evidență dreptatea din legenda lui Camelot, așa și-a trimis și Australia trubadurii în lume ca să le spună tuturor că uriașul adormit s-a trezit la viață. Între timp America de Sud s-a trezit și ea pentru a avea o nouă însemnătate. Pentru că mișcarea Flower Power a creat o piață masivă pentru transcendență și pentru că drogurile sunt un rezultat al acestei transcendente, America de Sud s-a trezit pentru a avea individualitate și propria dezvoltare. Având puțin de oferit, rezultă că vor deveni fermierii și furnizorii nevoii nordice de droguri.

Drogându-se, un individ nu încearcă să distrugă status-quo-ul. Ci încearcă să se îndepărteze de evoluția omului de rând. Nu este aliniat spiritual cu status-quo-ul și se simte incapabil să schimbe lucrurile. Prin urmare printr-un fel probabil greșit încearcă să-

și găsească propria divinitate, sperând să ajungă la o nouă realitate – o transcendență – prin folosirea drogurilor. Teoretic asta n-ar trebui să deranjeze pe nimeni. Nu se diferențiază cu nimic de unul care se îmbată. Dar practic scutură zdravăn Marile Puteri. De ce? Pentru că industria drogurilor ilegale este distructivă și pentru status-quo și pentru omul obișnuit. Deasemenea este un producător masiv de venit, care se află în afara sistemului, distrugând astfel forțele de la conducere.

În ziua de azi venitul din droguri în Statele Unite are o valoare între 400 și 500 milioane \$ pe zi – sau peste 150 miliarde \$ pe an. Banii aceia nu sunt în mâinile status-quo-ului – sunt în mâna oamenilor excluși de societate care n-ar fi trebuit să aibă vreodată access la bogăție. Mai rău decât atât sunt venituri neimpozabile, așa că impactul asupra economiei e extrem de mare. Drogurile au luat mințile oamenilor și i-au îndepărtat de „status-quo”. Banii pe care i-au generat drogurile au eliberat o clasă socială subevaluată, extinzându-se din circumstanțe economice de multe ori fără speranțe, într-o putere economică grandioasă – atât de mult, încât industria drogurilor este acum în afara controlului guvernamental.

Atunci când creezi circumstanțe în care milioane de oameni nu au șansa succesului economic, ieși taxe, reglementezi și dai legi în defavoarea oamenilor obișnuiți, nu trebuie să fi surprins dacă își vor lua tălpășița și-și vor inventa propriul sistem. Industria drogurilor este un alt exemplu al minții transformatoare a omenirii care se răzvrătește împotriva controlului riguros și atitudinii elitei de la putere – atitudine care a fost moștenită de la Revoluția Industrială din secolul trecut.

În țările sudice din Africa națiunile s-au trezit și au cerut independență. Negrii din Africa de Sud au avut aceeași trezire. În est, indonezienii au dus un război groaznic luptând cu lopeți și târnăcoape și au alungat coloniile olandeze. În toată lumea puterile europene s-au retras pentru că acum era timpul. Colonizarea lumii tribale în anii 1700 și 1800 era un pod metafizic, o luare în custodie. Aceasta a purtat națiunile tribale adormite înspre o nouă metafizică a individualității. Dar acum și-au învățat lecțiile și-au absolvit, cerându-i profesorului să-i lase să-și urmeze propriul destin. Între timp transcendența Flower Power a descătușat mintea lumii. Am făcut un pas imens spre tehnologie.

Am avut curajul să visăm la noi posibilități și de la tehnologie am învățat cum să ne mișcăm mințile din ce în ce mai repede. S-au inventat calculatoare care puteau citi fiecare pagină dintr-o enciclopedie în 20 de volume în câteva secunde. Transcendența a extins mintea interioară, în timp ce tehnologia a extins ființa intelectuală.

Femeia a fost mereu în custodia lui Yin, energia interioară a lumii, în timp ce bărbatul a avut responsabilitatea expansionistului Yang. Dar tehnologia medicală ne-a oferit pilula contraceptivă. Femeia a fost eliberată de o mare parte din restricția care o ținea legată printr-o disciplină severă de Yin și de familie. Datorită necesității economice și printr-o reacție naturală, spontană la eliberarea ei, femeia s-a îndepărtat de baza Yin și s-a îndreptat spre libertatea sexuală, care înainte îi era rezervată bărbatului, într-un sistem patriarhal ca o experiență Yang. Din nou echilibrul din mintea globală s-a schimbat. Unitatea legăturii familiale a fost pusă sub tensiune.

Japonezii cu mințile lor intelectuale și-au însușit atât de bine tehnologia încât se simt ca gâsca în apă. Prin asta s-au mutat de la Yin, Zen, societatea insulară la expansionismul Yang al țărilor vestice. Uite cât de frumos se împletesc toate evenimentele într-un tipar care ne oferă un indiciu evident despre viitor. Observă cum totul se bazează pe simetria perfectă a evoluției lumii. Atunci când țările din emisfera

sudică s-au trezit la viață, echilibrul planetei s-a schimbat. Nu a mai existat un Yin în sud pentru a echilibra Yang-ul din nord. Dintr-o dată a existat un Yang perpetuu în mintea lumii – activitate constantă, nord și sud, producție constantă – fără odihnă, fără contrabalans.

Flower Power, preșele de tipărit bani, gândul transcendental, drogurile, Vietnamul, calculatoarele, pilula, dezvoltarea economiilor asiatice și trezirea emisferei sudice a distrus liniștea minții interioare a lumii. Și nu mai pot fi suportate multe. Mai mult, energia acumulată a acestei expansiuni a subminat elita conducătoare atât de mult, încât acum economiile sunt mai greu de controlat. La nivel colectiv suntem cu toții de acord pe plan interior că vrem pace – atât pace interioară cât și pace pe plan internațional. Ce-i prea mult strică! Baza sănătății noastre mentale, mintea noastră interioară a fost zguduită.

Explozia navei spațiale este o manifestare a unei expansiuni prea puternice – prea mult yang și prea puțin Yin pentru siguranță. Uite cât de bine oglindește acel eveniment circumstanțele din ziua de azi. Similaritățile sunt uluitoare. NASA se chinuia să-și extindă programul navelor spațiale. Trebuia să aibă activitate constantă ca să primească de la Congres banii necesari. Prin asta s-a ajuns la un dezechilibru, manifestat sub forma unei presiuni din interiorul rachetei (mintea interioară) apăsând pe punctele slabe, inelele „O” (corpul fizic). Corpul a cedat. Cea mai importantă rachetă din tehnologia lumii a fost distrusă. Acum să ne uităm la echipajul care a pierit: un cercetător reprezentând mândria noastră tehnologică (Yang); câțiva soldați americani (Yang); un bărbat de origine japoneză (Yang); și o femeie liberă care era profesoară, o profesie (Yang). Nemaipomenit, nu-i așa? Au înțeles oamenii ce le-a fost transmis prin dezastrul rachetei? Unii da, alții nu. Mintea interioară a lumii a înțeles? Cu siguranță. Ne-a confirmat tuturor încotro se îndreaptă totul. Cu toții ne-am apropiat de un consens metafizic.

Apoi, ca să fim siguri că am înțeles, Bursa de Valori din Statele Unite a explodat pe 17 octombrie 1987. S-a contractat (Yin) cu 500 de puncte în 360 de minute. Dacă aș fi pus să ghicesc, aș spune că am avut o explozie tehnologică, o explozie financiară, o explozie sexuală (SIDA) și acestea ne duc spre așteptarea unei explozii naturale care să completeze secvența. Poate că distrugerea muntelui Sf. Elena a fost primul eveniment din ciclu și urmează celălalte sau poate că a fost un eveniment întâmplător și urmează să vină o explozie naturală sau fizică a naturii. În orice caz aceste semne sunt la fel de subtile ca o lovitură în cap cu o bâtă.

În timpul contracției la sfârșitul anilor '80 economia Americii părea bolnavă. Nu exista nici o posibilitate de a convinge politicienii să-și injecteze cerneală roșie. Tiparnițele scoteau hârtie atât pentru Wall Street cât și pentru Washington în timp ce încă mai existau fraieri care să cumpere. Dar pe măsură ce a scăzut inflația și dobânzile și-au revenit, indicii Dow s-a urcat la cer. America este cea mai inventivă țară din lume și baza sa tehnologică a scos-o din problemele cauzate de datoriile cu Vietnamul și în felul acesta lucrurile și-au revenit. Datorită inventivității tehnologice a Americii au fost create milioane de locuri de muncă, deficitul a scăzut și dominația Americii pe piețele lumii s-a refăcut. Așa că în anii 1990, situația din punct de vedere economic arăta bine și bursa de valori americană s-a îndreptat înspre stratosferă, luând cu ea și restul lumii. Japonia încă nu și-a revenit de pe urma pierderilor sale, iar piețele asiatice au fost declarate ca fiind nesigure, așa încât Statele Unite au dominația supremă – cel puțin momentan.

Apogeul tehnologic e foarte interesant; este parția manifestarea intelectului căutând nemurirea, încercând să-și păstreze dominația asupra destinului lumii. Este ego-ul lumii spunând „Dacă venim cu idei din ce în ce mai deștepte, vom trăi într-un final pentru totdeauna și vom avea o utopie fără efort în care ego-ul și mintea pot domina peste tot.”

Problema acestei teorii în termeni metafizici este că cu cât domină mintea mai mult, cu atât se implică ego-ul mai puternic și cu atât mai mult se îndepărtează oamenii de adevăratul lor spirit interior. Așa că toată dezvoltarea tehnologică nu înseamnă nimic dacă oamenii vor simți un vid spiritual în interiorul lor. Încep să se comporte ciudat. Viața devine haotică iar moralitatea oamenilor e aruncată pe fereastră. Practici sexuale bizare devin normale. Motto-ul devine dinte pentru dinte. Devenim mai puțin umani și spirituali, ci vom fi din ce în ce mai robotizați, controlați de sistem. Într-un final stabilitatea economică va fi zguduită pentru că lumea lipsită de inteligență pe care o creăm prin dominația minții, ne provoacă frică. Când suntem speriați, clacăm. Ne autodistrugem.

Ce se va întâmpla în acest mileniu și mai departe? Mintea interioară, spiritul colectiv al omenirii, își dorește să se întoarcă la Yin, își dorește să se descopere pe sine și să-și amplifice energia. Mintea externă intelectuală și forțele de elită care contolează lumea, insistă în continuarea expansiunii. Astfel se formează un vid. Realitatea interioară care stă la baza intelectului este îndepărtată tot mai mult de evenimente. Într-un final spațiul acesta gol ve deveni din ce în ce mai mare, iar siguranța naturală și sprijinul spiritual al intelectului va fi pierdut pentru că va sta într-un vid, îndepărtându-se tot mai mult de adevărul interior. În acel moment colapsul va fi inevitabil.

Când se va întâmpla asta? La această întrebare e imposibil de răspund cu exactitate, pentru că ține de psihologia și spiritualitatea minții globale și e greu de fixat o dată anume. Contează doar recesiunea care va avea loc. Pe ce parte a monezii ai paria? Va câștiga dorința spirituală naturală de a se contracta? Sau va ține la nesfârșit activitatea constantă, nenaturală a părții expansioniste? Eu știu pe ce pariez.

Să-ți mai spun un lucru înainte de a vorbi despre plan. Perioadele de contracție economică nu sunt negative. Faptul că cineva a luat hotărârea ca fenomenul să se numească „depresiune”, a fost părerea aceluia. Nu trebuie să existe nimic depresiv la asta. Ești într-o căutare. Asta e nemaipomenit. Dacă ești echilibrat, barca ta va pluti pe un flux mic la fel ca pe unul mare. Aș spune că perioadele de contracție sunt mai puțin obositoare ca cele de expansiune.

Prin urmare planul este o strategie implicând un nivel de conștientizare și recomandă în general câteva idei specifice. E imposibil să-i spui cuiva „Cumpără aur, vinde acțiuni.”, în timp ce piața fluctuează atât de dramatic în fiecare zi. Și în fond, dacă un om nu știe pe ce poziție financiară, emoțională sau spirituală se află, cum l-ai putea sfătui? Nevoile noastre sunt diferite, ca și personalitățile și resursele financiare cu care trebuie să ne descurcăm.

Punctul central al planului este să te contractezi voluntar spre o energie mai adâncă Yin, înainte ca sistemul să-ți impună acea contracție fie că-ți place sau nu. Felul în care te vei contracta ve depinde de resursele și nevoile tale. Trebuie să-ți dai seama că odată ce ți-ai satisfăcut nevoile și ai destui bani ca să-ți cumperi cele mai recente experiențe pe care le vrei, ajungi într-un punct în care probabil nu mai este necesar nici un fel de efort. A deveni bogat e un lucru minunat, dar trebuie temperat cu echilibru și nu

trebuie realizat în defavoarea ta sau a calității vieții tale. Nu ești împlinit dacă ai grămezi de bani dar viața ta interioară spirituală e o deșertăciune sau dacă nu ai nici o libertate în afara faptului de a urmări din ce în ce mai mulți bani. Calitatea vieții e la fel de vitală ca și grămezile de bani.

Mai mult, trebuie să ne amintim că am venit pe lume pentru a învăța să iubim într-o dimensiune care este intrinsec de temut. Asta e lecția numărul unu. Nu veri să te îmbogățești în defavoarea faptului de a fi bun și iubitor cu propria persoană și față de ceilalți. Așa nu ai nici o speranță și într-un final nu te va duce nicăieri. Amintește-ți, banii nu vor cumpăra niciodată siguranța – există o groază de oameni bogați care sunt speriați și nesiguri. Siguranța o obții având grijă de nevoile tale, inclusiv de tine, vindecându-te pe tine și onorându-ți călătoria din viață – atât cea interioară cât și cea exterioară, prin a nu o degrada și a nu o arunca la gunoi. Prin dragoste pentru propria-ți persoană și respect și prin căutarea Forței Divine în interiorul tău, ajungi la siguranța și la liniștea sufletească pe care banii nu le pot cumpăra.

Pe măsură ce lumea accelerează printr-o expansiune Yang pe care nu o poate susține, vei vedea cum supărarea și tristețea vor pune stăpânire pe mintea globală cum nu s-a mai întâmplat vreodată – psihicul oamenilor va fi zguduit și-ți va fi mai greu să-ți susții propriul echilibru dacă nu te controlezi, dacă ești suprasolicitat, dacă te-ai pierdut în marea de gunoi care formează piața globală. Piețele se vor mișca rapid, așa că va exista o abundență de șanse – vei putea deveni bogat foarte repede. Dar atunci când acumulezi, dezvoltă-ți o strategie care să te includă pe tine și ceva sau pe cineva apropiat și drag și lucrurile reale din viață și nu călca pe oameni pe măsură ce înaintezi, pentru că dragostea e singura monedă spirituală eternă. Dacă nu iubești și nu ești iubit, ești falit.

Există o discuție în contradictoriu interminabilă despre ce s-ar putea întâmpla cu economiile lumii în timpul și după acest mileniu. Totul ține de America. O teorie spune că tehnologia se va dezvolta mereu și bogăția lumii va crește odată cu ea. Altă teorie ar fi că datoria Americii (care acum e la trei trilioane de dolari) și datoriile restului lumii sunt enorme și în afara oricărui control și nici un ritm de creștere nu va fi în stare să salveze ceva. Pariez că nu poate exista o expansiune bazată pe datorii – nu doar pentru că e imposibil din punct de vedere economic, ci pentru că chiar dacă ar fi posibilă, într-un fial planeta înseși, organismul se va revolta din cauza poluării și a prostului comportament cauzat de globalizare și de comerțul internațional. Schimbările climei pot afecta cu adevărat producțiile și pot apărea situații ca lipsa resurselor de hrană și dezastre naturale pentru a echilibra sentimentul perpetuu de Yang, care este băgat cu forța în mintea globală de către guverne și marile afaceri. Părerea mea este că sufletul organismului, adică al planetei noastre este legat de înconștientul colectiv (mintea globală) al umanității și nu cred că ar fi separate. Cred că planeta știe ce se petrece în mințile noastre și că este o parte din mintea noastră așa cum noi la rândul nostru facem parte din corpul său.

Singurul lucru de care poți fi sigur este că expansiunea nu va dura la nesfârșit, așa că orice strategie trebuie să conțină și o mișcare defensivă, pentru că ce s-ar întâmpla dacă dintr-o dată se va duce totul de râpă? Pe de altă parte nici nu-ți dorești să fi exclus dacă lucrurile vor continua să se extindă în următorii zece ani sau mai mult. Nu vrei să ajungi ca oamenii aceia din Oregon care trăiesc în adăposturi nucleare așteptând un cataclism și pierzând toată distracția.

Dacă va exista o corectare a bursei de valori sau o depresiune serioasă, prețurile vor scădea. Dar guvernele vor acționa și vor tipări din ce în ce mai mulți bani pentru a

alimenta o economie fără vlagă, așa că dintr-o corectare vom intra probabil într-o fază de stagnare și/sau depresiune inflaționistă sau chiar un regres serios. E imposibil ca cineva să-și dea seama cum va fi, indiferent câte schițe va face – sunt doar presupuneri.

În orice caz, ca să concluzionăm, America este cheia pentru tot și este în datorii de trei trilioane și cu toate creditele calculate este situată la peste 12 trilioane. Într-o zi datoria globală va ajunge la un mare impas. Nu cred teoria că tehnologia ne va scoate pe toți din probleme, pentru că există o limită la câte informații sunt necesare și pentru câtă tehnologie putem plăti. Apoi există conflictul dintre forțele conștiinței Yin transformaționale în creștere și forțele Yang ale globalizării și baza puterii patriarhale. De-a lungul anilor instituțiile vor pierde din ce în ce mai mult controlul și abiliitatea lor de a manipula viețile oamenilor se va schimba. Lupta dintre cele două forțe principale – Yin și Yang – mersul lin și calitatea vieții împotriva durității și a puterii, va fi subiectul principal în următorii 20 de ani, împreună cu orice fel de proteste ale planetei pe care ea ca organism le va face.

Uite la ce mă gândesc eu:

Banul este regele

Banii pe care îi ai în mână sunt Yin; datoria este Yang. Dacă începi să vinzi achizițiile, să-ți plătești datoriile și să ajungi să ai bani, atunci ai opțiuni. Dacă te-ai întins la maximum în felul expansionist de astăzi și ai puțini bani gheață, oglindești restul lumii. La orice încetinire economică oamenii se vor lupta să scape. E ca și când o mie de oameni se îndreaptă simultan spre ușa rotativă a unui hotel.

Având economii și transformându-ți achizițiile în bani lichizi, ai libertate. Orice s-ar întâmpla, vor exista locuri în lume unde economiile vor fi în floare și vor exista din abundență șanse. Cu bani în mână vei putea să cumperi cu doar câțiva cenți. Băncile vor fi ca supermarketurile. Vor avea atâte lucruri colectate, încât te vei putea afișa acolo și în zece minute îți vei putea cumpăra un avion, un tren și un bloc. După crah-ul din '87 îți puteai cumpăra o clădire cu câțiva cenți. Când lucrurile merg prost, a avea bani în mână e vital și profitabil.

Celălalt motiv pentru care e bine să ai bani în mână este că dacă vei fi șomer, vei avea nevoie de niște bani pe care să te bazezi. Cât de mult, depinde de bugetul tău. Îți recomand cel puțin salariul actual de pe șase luni. Unii oameni au întrebat „Dacă va fi o perioadă de inflație, de ce să ai bani lichizi?” Din moment ce valoarea banilor va scădea, în primul rând, după cum am mai spus, nu poți ști dacă o corectare economică va fi inflaționistă sau deflaționistă. Între timp trebuie să mănânci. De asemenea, cu bani în mână, îți împuternicești conștiința și te simți mai sigur pe tine. Asta nu e neaparat adevărat dacă ai o mulțime de datorii, câteva achiziții și nici un ban. În fond, bani lichizi sau un cont de debit într-o bancă reputabilă este tot ce contează. Dacă ai bani poți face investiții bine gândite care vor crește, în loc să fie împotmoliți în investițiile actuale care nu vor mai fi poate atât de profitabile. Și în ultimul rând, nimic nu te poate opri să nu-ți schimbi banii înapoi în achiziții atunci când situația nu e pe roze.

Ce să faci cu lichiditățile tale? Eu le-aș depozita într-o cutie de valori. Îți sugerez să pui restul într-un cont pe termen scurt la o bancă internațională reputabilă sau ai putea cumpăra obligațiuni guvernamentale sau acțiuni. Totuși asta ți-ar putea crea probleme dacă guvernul va înceta să-și restructureze datoriile. Măcar o parte din banii tăi ar trebui

ținuți la saltea. Nu poți ști niciodată când vei avea rapid nevoie de bani pentru o ocazie profitabilă acre nu mai poate aștepta până a doua zi când se deschide banca. De asemenea, mie mi-a plăcut mereu să pot ajunge rapid la aeroport. Amintește-ți, libertatea constă în numărul de opțiuni pe care le ai și în nivelul tău de mobilitate.

Imobiliare

În timpul unei contractii prețurile imobiliarelor fluctuează, pentru că afacerile cu imobiliare nu sunt formate doar din cărămizi și mortar. Mai degrabă este o industrie legată de finanțe. Foarte puțini oameni cumpăra case cu banii jos. Au nevoie de credite ca să-și încheie contractul de cumpărare. Când există o criză de încredere, banii sunt greu de împrumutat, indiferent de dobândă. Și pentru că oamenii nu-și plătesc împrumuturile pentru casă, piața imobiliarelor este saturată de exproprieri. Prin urmare prețurile pentru o casă obișnuită poate scădea în timpul unei contractii la 50% sau chiar mai mult.

Asta înseamnă că trebuie să-ți vinzi casa chiar acum? Depinde dacă mai ai și alte proprietăți în afară de casă. Dacă nu ai, atunci vinde sau dacă nu, evaluează-o și pune o ipotecă pe ea. Dar dacă trăiești într-un cartier nemaipomenit și nu vrei să te muți, atunci păstrează casa. Va trebui să trăiești undeva și probabil că valoarea casei este irelevantă dacă oricum n-ai vinde-o.

În timpul contractiei imobiliarele comerciale sunt ca niște rațe moarte. Prețurile pot scădea cu până la 90%. Vinzi, sau păstrezi? În primul rând care este nivelul datoriei pe clădire? Dacă datoria e mică, probabil vei vrea să păstrezi și să treci cu bine printr-o contractie. În cazul în care clădirea este într-o condiție bună și ai un chiriaș excelent și un contract de închiriere pe termen lung și imposibil de reziliat, clădirea ți-ar putea aduce un venit stabil pe ani buni. Dar dacă nu sunt valabile aceste condiții, atunci ieși dracu' din afacerea asta rapid. Nu vrei să-ți blochezi toți banii într-un singur loc.

În timpul unei contractii vei vedea cum oamenii se vor întoarce la familiile lor. Mai mulți oameni vor trăi în aceeași casă unindu-și resursele. Închirierile de apartamente vor scădea pentru că oamenii vor pleca și se vor duce în locuri mai ieftine sau împărțite cu alții. Dar totuși oamenii vor trebui să locuiască undeva. Dacă ai un bloc de apartamente într-o condiție bună și îl poți administra cu success chiar și la chirii mai mici, vei putea să-l păstrezi. Bineînțeles că dacă îl vinzi astăzi, vei putea să-l cumperi din nou peste trei sau cinci ani la un preț mult mai mic. Sfatul meu este să urmărești cu atenție piața și să nu-ți fie frică să vinzi, dacă lucrurile încep să arate urât. Le poți cumpăra oricând înapoi. Amintește-ți, chiar dacă va trebui să vinzi la un preț sub cel al pieței, banii îți oferă opțiuni.

Când dobânzile sunt mici, cererea mare va ridica prețurile imobiliarelor și bineînțeles că inflația mare urcă și ea prețurile. Dar imobiliarele sunt ca un joc de „dă mai departe” pentru adulți. Când se oprește muzica, cei care nu au apucat să dea mai departe acel lucru, sunt obligați să se îndoape cu mâncare. Așa că e riscant. În orice caz cei mai mulți milionari sunt din domeniul imobiliarelor și nu din altă industrie. Așa că dacă te ocupi cu imobiliarele, trebuie să fi bine ancorat și să fi în stare să vinzi atunci când trebuie. Am trăit mereu cu părerea că nu e niciodată greșit să scoți un profit.

Pământul

Pământul a fost o mare investiție în Europa în anii '90 pentru că Uniunea Europeană le arunca fermierilor bani de parcă era confetti. Cât va mai dura asta, nu se știe. Problema pământului este că te costă să-l ai și de multe ori nu-ți oferă nici un venit. Pământul are o valoare în creștere prin faptul că oamenii vor să construiască pe el și să se dezvolte. Dar cu noile legi pentru construcții, fiind din ce în ce mai greu să te descurci, poți fi sigur că pământul pe care-l ai nu va crea probleme cu schițele și așa mai departe. Asta e o mare problemă în Europa și în Australia, deși drepturile de construcție sunt mai ușor de obținut decât în America.

Pământul recoltabil este un domeniu pe care eu personal l-aș evita, pentru că nu știu nimic despre cum trebuie întreținut și nu mi-ar plăcea să scot din buzunar multe sute de mii de dolari doar ca să ajung la concluzia că efectul de seră mi-a transformat investiția într-un deșert. De asemenea există o mișcare globală de restructurare a subvențiilor pentru agricultură, așa că recolta nu va mai valora atât cât crezi, odată ce se reduc subvențiile. În orice caz toată lumea trebuie să mănânce și sunt sigur că unii fermieri se vor da peste cap ca să se descurce foarte bine, mai ales dacă au și recolte sănătoase în perioadele în care cresc prețurile. Dar nu aș intra în acea văgăună decât dacă aș înțelege cu adevărat jocul.

Merită susținută ideea de a avea o casuță cu vreo 20 de ari de pământ fertil și o sursă bună de irigare. Ideea e că în timpul unei depresiuni oamenii de la oraș vor înnebuni și va fi multă dezordine pe stradă. Un mic loc la marginea unei păduri departe de nebunie îți va oferi posibilitatea de a avea mâncare și de a fi în siguranță. Nu sunt împotriva acestei idei, dar nu sunt de acord cu termenul de supraviețuire. Sunt de părere că negativismul acestui mod de gândire nu face altceva decât să atragă agravarea înspre tine. Dacă îți îngropi resursa de mâncare pe un an, exprimi metafizic că energia ta se va afla în această stare de depresie. Devine o afirmație pentru lipsuri și neajutorare. Asta îți intensifică forma mentală și se mai adaugă ceva care să-ți arate câtă dreptate ai. Un ren trece pe lângă provizia ta și urinează pe ea! În cercurile metafizice se numește sindromul Urinei de Ren.

Cea mai mare apărare sunt banii serioși. Cineva undeva va avea destulă mâncare și chiar dacă au crescut prețurile, dacă ai bani îi poți sfida pe toți ceilalți și vei cumpăra. Nu consider că o depresiune sau o corecție este chiar atât de rea, încât să fi nevoit să te retragi în munți. Dar dacă îți place la țară și dacă-ți place să ai grijă de o bucată de pământ recoltată, atunci realizează-ți visul de a avea o casuță ruptă de lume. Eu în timpul unei crize m-aș duce în centrul orașului. Se pot face bani din încheierea unui contract cu primăria pentru a face curățenie.

Ultimul punct din teoria luptelor stradale și a dezordinii sociale: sunt sigur că se va întâmpla așa ceva, dar nu va fi mult mai rău decât este acum. În ultima depresiune, America a avut o rată a șomajului de 25%, adică 75% a muncit și a fort în stare să susțină țara. În micul orașel în care trăiam, New Mexico, aveam mereu o rată a șomajului de 25% în timpul în care am stat acolo. Nu existau lupte stradale. Oamenii au mult mai multe resurse decât ar fi în stare să le ofere birocrăția. Își găsesc o cale prin care să se descurce și savurează asta. Datorită frumuseții orașului și a atmosferei magice, oamenii de peste tot din Statele Unite se mută acolo, în special pentru a trece prin experiența de a fi șomeri. Nu vor să lucreze prea mult, și de ce-ar face-o dacă se descurcă și fără asta?

Valuta

Dacă nu ai un stil de viață internațional, nu te îngrijora prea mult pentru nivelele la care fluctuează diferitele valute. Ai nevoie doar de o groază de bani din locul de unde provii. Totuși pentru comerțul de import-export și pentru aceia dintre voi care aveți investiții internaționale, valoarea valutei are o importanță extremă.

Aș vrea să acordai o atenție deosebită următorului lucru: oricând începe economia să meargă prost, primul lucru pe care îl face guvernul este să oprească fluxul banilor care ies din țară. Există legi pentru controlul cursului de schimb, obligându-i pe cetățeni să-și păstreze moneda locală în scădere. Nu-ți poți imagina cât poate fi de devastator dacă n-ai trecut prin așa ceva. O familie care avea economii de 100.000\$, echivalentul în peso înainte de prăbușirea monedei lor, au ajuns să aibă doar 330\$ după ce moneda s-a oprit din cădere. Controlul valutei este un fenomen relativ previzibil. De fapt majoritatea țărilor din lume au un fel de control asupra cursului de schimb, chiar dacă acum totul înflorește și se dezvoltă.

Aș paria bani buni pe faptul că Statele Unite și multe dintre țările importante din comerț, vor controla cursul de schimb în următorii zece ani. Îți sugerez să schimbi câteva achiziții în alte valute, lucru care îți oferă, din nou, alte opțiuni. E extrem de ușor să-ți deschizi un cont la o bancă din Elveția și mulți nu realizează că nu trebuie să te duci în Elveția sau la o bancă elvețiană. Poți avea un cont în franci elvețieni la orice bancă din lume. Poți spune în ce fel de valută vrei să-ți fie păstrați banii atunci când deschizi contul. Banca ar trebui să fie în afara țării tale, așa încât banii să nu-ție fie prinși în legile locale ale cursului de schimb. Având franci elvețieni la o bancă din New York, nu l-ar ajuta pe nici un cetățean american pentru că dacă s-ar horări să-și schimbe banii în dolari ca să-i cheltuie, acei dolari ar fi în interiorul Statelor Unite și li se aplică legea controlului cursului de schimb. E interesant că prin lege le este interzis băncilor americane să le spună clienților că pot să le deschidă conturi și în valută străină. Asemenea conturi nu sunt ilegale, dar băncile americane nu au voie să promoveze conturile în monedă străină clienților americani. Asta îți spune ceva, nu-i așa?

Un cont extern la o bancă este unul deschis de un nerezident al acelei țări, așa că un francez care are un cont în mărci germane la o bancă olandeză, nu se supune nici unei restricții impuse de Franța asupra locuitorilor ei. Bineînțeles că atunci când Euro va deveni unica monedă europeană, rezidenții Europei vor trebui să-și țină banii externi în altă monedă în afară de Euro. Tactica este să-ți deschizi un cont extern undeva, unde este încă legal. Poți suna reprezentanța locală a unei bănci străine dintr-un oraș mare și să-i rogi să-ți facă legătura cu una dintre reprezentanțele lor din țara de origine.

În ce valută vrei să ai contul? Se răspunde ușor prin eliminarea valutelor pe care nu vrei să le ai. Dolarul american este foarte puternic la ora actuală, dar va fi slab când va fi sub presiune la un moment dat și ar putea înregistra o scădere substanțială. Moneda denominată de dolar, cum ar fi dolarul canadian, e legată atât de mult de moneda americană, încât nu are propriul destin. Așa că dacă vrei dolari, ar fi bine să fie dolari americani și nu canadieni. Deși Australia este o țară prosperă și dolarul australian se ține bine de ceva vreme, țara e slab administrată de guvern. Ca să-ți faci o idee, Brazilia cu 110 milioane locuitori are o datorie de 100 miliarde \$; și Australia cu 16 milioane locuitori are o datorie de aproape 200 miliarde \$. Dolarul australian se va descurca bine

în anul 2000 pentru că Australia este gazda Jocurilor Olimpice dar pe termen lung, dolarul australian este strâns legat de prețurile globale ale materiilor prime.

La Australia m-a atras mereu un lucru și anume faptul că este foarte sigură și e departe. Dacă ar fi vreodată probleme serioase în Europa sau în America, Australia este un loc frumos și înșorit pentru banii tăi. Între timp Noua Zeelandă (NZ) este un loc sigur și liniștit în care poți investi. Dar nu m-aș baza prea mult pe dolarul NZ, pentru că nu are atracția bazată pe prețurile materiilor prime cum este cazul dolarului australian.

Francul elvețian este foarte sigur și puternic și nu există momentan planuri pentru alăturarea Elveției la moneda euro, așa că-mi imaginez că francul elvețian va supraviețui aproape tuturor. Dezavantajul este că depozitele în această monedă nu aduc nici o donândă sau aduc una foarte mică. În orice caz dacă monezile lumii vor fi sub presiune după mileniu și francul elvețian se ține tare, atunci ți-ai scos profitul. Tactica contului extren nu este motivată atât de mult de dorința unui venit – este o modalitate de a te asigura că nu vei fi prins în țara ta.

Când am scris această carte (1997), japonezii nu și-au revenit de pe urma colapsului economic și de scăderea prețului la proprietăți. E greu să spui unde se va stabili yenul japonez. Ideea e că monezile devin din ce în ce mai puțin valoroase pentru că guvernele manevrează prost lucrurile, trebuie să le fie doar lor bine, așa că e un rahat. Ai putea face milioane pariând corect. Dar sunt de părere că e mai bine să ai ceva bani în altă parte. E un lucru de siguranță.

În anii '60 și începutul anilor '70 lira sterlină a căzut din cauza problemelor cu diferite guverne laburiste. În orice caz lira englezească și-a revenit precum spărgătorii de găști. Problema este că acum lira este căutată ca apărare împotriva monedei euro și guvernul laburist britanic a promis că momentan nu se va alătura monezii unice. Dar într-un final Marea Britanie va adopta euro, înțelegerile au fost deja semnate, așa că vei putea schimba o bancnotă bine administrată în schimbul unui euro dubios.

Obiectivul acestor înțelegeri este de a reduce puterea statelor-națiuni și de a face din toată lumea subiectul unui imperiu birocratic anonim care reglementează totul și îi controlează pe toți în timp ce îi mulge pe oamenii obișnuiți ca să poată susține mecanismul de control. Aceeași politică se aplică în toată lumea democratică. Într-o zi va trebui să avem un sistem care să includă drepturile oamenilor de a face bani și de a-i păstra, în schimbul unui sistem în care poți vota pentru lup sau pentru vulpe, dar unde nu există nici o cutiuță în care să fie protejate găinile. Va veni și timpul nostru, să fi sigur de asta.

Acțiuni și obligațiuni

Mai nou bursele de valori au atins cel mai înalt nivel. Dobânzile sunt mici și la fel și inflația și asta le este favorabil acțiunilor. Totuși există o întreagă industrie care promovează acțiunile, așa că valoarea companiilor la diferite burse este supraevaluată și în afara oricăror proporții. Ratele de câștig din prețuri au trecut de 15, adică bursa tranzacționează de 15 ori mai mult decât câștigurile. Dar dacă faci un calcul pentru cât costă acțiunea raportat la dividendul net pe care-l primești, vei vedea că multe acțiuni sunt tranzacționate de 40 sau chiar mai mult decât dividendul pe care-l primești. Așa că ai avea nevoie de 40 de ani ca să-ți primești banii înapoi. Teoretic companiile devin mai valoroase în timp și există cineva care ar plăti un preț și mai mare pentru un venit mic sau

inexistent și asumându-și în același timp și o groază de riscuri. Dacă o companie îți oferă, să spunem, 3% dividende, lucru normal pe piața actuală, ai primi 2% după ce plătești taxele pe venit – ceea ce nu e mult. Acum adaugă câteva procente pentru inflație și impozitele tale, și vei vedea că venitul tău după inflație tinde spre zero. N-am înțeles niciodată cum de încă mai funcționează sistemul și e ciudat că nu observă nimeni că acționarii nu primesc ce merită, în timp ce directorii și managerii fac avere pe spatele acționarilor. Într-o zi se va sparge bășica – trebuie.

Cred că un dividend rezonabil ar fi pe la 10%, cu rata câștigului din preț în jur de 6 sau 8. Asta ar înjumătăți peste noapte piețele burselor de valori din lume. Asta în viziunea mea este realist. În orice caz în timp ce piețele se urcă la cer, e păcat că nu intri și tu în joc. Trebuie să joci ca să câștigi dar trebuie să fi activ și să ieși rapid când lucrurile încep să-și schimbe cursul. Peretele de bani care este aruncat de fondurile pensiilor din America menține încă indicele Dow. Deși bursele de valori sunt volatile, sunt ușor de descifrat de un amator. Atunci când ratele dobânzilor sunt scăzute, nu există altă cale pentru bani decât în acțiuni și atunci când ratele dobânzilor cresc, oamenii vor vinde acțiuni ca să cumpere obligațiuni care plătesc o dobândă mai mare sau își vor depune banii într-un cont dintr-o bancă locală. Așa că dacă ratele dobânzilor cresc, vei vedea cum scad bursele de valori. Ala-bala-portocala, orice idiot poate descifra asta.

S-ar putea să afli despre o companie necunoscută care să aibă în plan lucruri extraordinare și ai putea da lovitura, așa că nu-ți spun să stai de-o parte definitiv de acțiuni. Am făcut odată 500.000\$ în trei săptămâni pentru că am investit în două acțiuni obscure din minerit care au adus profit, dar ocazii din acestea sunt puține și la mare distanță. Bursele de valori sunt ca niște cazinouri versate care sunt concepute pentru a-i lua banii omului. Dar ca în orice cazino, poți intra și câștiga. Informația este cheia și nu-ți pune ferma la pariu și să nu crezi că înșelătoria cu prețurile acțiunilor va dura la nesfârșit, pentru că într-o zi acționarii din toată lumea vor ajunge la concluzia că riscă prea mulți bani pentru un venit mult prea mic și atunci când nu vor mai exista alte opțiuni, lucrurile se vor corecta până când vor ajunge la ceea ce este realist.

Obligațiuni

Decizia de a te implica în acțiuni depinde în mare parte de ce crezi că se va întâmpla cu rata dobânzilor. Atunci când rata dobânzilor crește, valoarea obligațiunilor scade și viceversa. Obligațiunile sunt în general mai sigure decât acțiunile și îți aduc un venit mai mare. Va trebui să presupui corect ce se va întâmpla cu inflația și cu ratele dobânzilor. Variabila este situația în care încrederea oamenilor scade și în cazul în care acest lucru afectează cursul de schimb, atunci ratele dobânzilor vor trebui să crească pentru a proteja împotriva riscurilor posibile și atunci obligațiunile vor scădea până când ajung la un nivel mai jos decât podeaua. Așa că întrebarea este: Ce vor face guvernele într-o criză? Dacă vor avea o nevoie disperată de bani ca să se poată întreține pe ei și dobânzile lor, atunci ratele dobânzilor vor crește, pentru că cei care au împrumutat bani îi vor ajuta să treacă peste obstacole. Apoi va trebui să adaugi efectul creșterii prețului la acțiuni și oamenii care părăsesc piața în scădere a acțiunilor și toate efectele acestei situații asupra obligațiunilor, pentru că de obicei se cumpără obligațiuni pentru câștiguri și siguranță în perioade dificile. Eu cred că piața obligațiunilor este greu de apreciat

corect, dar hârtia tot hârtie rămâne, așa că aş sta departe de obligațiuni în perioadele de corecție sau chiar într-o depresiune.

Excepția este atunci când ții la hârtiile guvernamentale ca la chitanțele de la trezorerie. Bineînțeles că trebuie să ai încredere că guvernul își va onora în continuare angajamentele. Guvernul Statelor Unite sau al Marii Britanii poate nu vor da niciodată înapoi – ar putea să tipărească mai mulți bani dacă apare această necesitate. Dar ar putea restructura plata datoriilor și a ratelor și așa mai departe. Eu cu siguranță nu aş cumpăra obligațiuni municipale sau cele ale corporațiilor, nici măcar cele considerate AAA – nu pentru că marile companii nu și-ar onora plățile, ci pentru că emitenții de obligațiuni își plătesc obligațiile prin tipărirea și vânzarea mai multor obligațiuni.

Dacă piața își pierde încrederea, cine va cumpăra noile emiteri, astfel încât vechii deținători de obligațiuni să-și regleze conturile? Într-o situație limită îmi imaginez corporațiile și guvernele obligându-i pe deținătorii de obligațiuni să renunțe la ele. Apoi chiar dacă deținătorii ar primi acea dobândă, s-ar putea să nu aibă voie să-și retragă banii atunci când vor ei. În plus dacă piața obligațiunilor e slabă, vei pierde extrem de mult ca să poți convinge pe cineva să-ți cumpere obligațiunea.

De ce să investești într-o bucată de hârtie a cărei valoare fluctuează? În ultimii ani multe din prețurile obligațiunilor au fost afectate serios din cauza tendinței de a cumpăra companii mari cu bani împrumutați prin ipotecarea companiei respective. Prin această acțiune cumpărătorul încarcă compania pe care o cumpără cu o datorie masivă. Asta afectează valoarea obligațiunilor actuale. Așa că oamenii care i-au împrumutat companiei bani înainte, văd cum se depreciază valoarea acelor bani din cauza unui puștan care preia compania ca să încurce achizițiile, ca să facă el rapid o sută de milioane de dolari. Nu văd nimic nedrept aici și nu mi-aș face achizițiile subiectele unui astfel de risc. Într-o perioadă de deflație nu poți ști de ce e în stare o companie doar ca să facă rost de lichidități. Deținătorii de obligațiuni sunt mereu dependenți de mofturile celor din consiliul de administrație.

Deci, dacă te ocupi cu obligațiuni, fii prudent și ține-ți doar un mic procent din achiziții în obligațiuni guvernamentale sau ale corporațiilor, pentru că ți se poate refuza accesul la acești bani. Cât despre obligațiunile obișnuite, nici să nu te gândești! Asta este o piață care va fi înghițită fără milă. S-ar putea să greșesc dar calitatea proastă a acelei hârtii e atât de deprimantă, încât nu văd cine ar putea cumpăra așa ceva în timpul unei depresiuni.

Certificatele de depozit (CD)

O alternativă mai bună la obligațiunile corporațiilor sunt CD. CD nu au valoarea fluctuantă: ce investești, aia scoți. Aproape toate băncile mari vor supraviețui unei corecții, deoarece guvernele vor susține marile bănci. Doar băncile mici vor avea probleme. Teoretic guvernul Statelor Unite garantează depozitele bancare prin Corporația Federală de Asigurare a Depozitelor (CFAD). Dar dacă guvernul n-ar avea bani și băncile ar fi în incapacitate de plată, nu văd de unde ar putea lua bani ca să le restituie tuturor depozitele. Și văd guvernele trăgând de timp și plătindu-le oamenilor prin tipărirea mai multor bani de hârtie guvernamentali sau încet-încet, eşalonat. Așa că păstrează distanța de băncile mici. Cele mai bune afaceri sunt cele făcute cu marile bănci internaționale.

Nu sunt genul de om care să-și pună banii în cont mai ales la ratele acestea mici la dobândă. În trecut am fost un investitor gen kamikaze: totul sau nimic. Am ales acțiuni străine extrem de speculante prin care urmăream să iau în schimb 100 sau 300%. Nu poți face asta în perioada contracției. Odată ce au crescut ratele dobânzilor, CD oferă o alternativă defensivă la slăbiciunile bursei de valori și în perioadele de criză. Nu te stârnește, dar e destul de sigur.

Cred că după trecerea mileniului lucrurile se vor înrăutăți cu adevărat și ca în orice perioadă de corecție, trebuie să-ți aperi achizițiile astfel încât atunci când nu vor mai scădea prețurile, să fi în stare să te întorci pe piață și să faci investiții de calitate la jumătate din fostul lor preț. CD la marile bănci pot fi o investiție bună pe viitor dacă ratele dobânzilor cresc.

Conturile cu bani de pe piață oferă dobânzi mai mari decât CD, dar problema constă în hârtia în care ai investit fondul mutual monetar al pieței. Prevăd multe probleme legate de fondul mutual monetar al pieței în următorii ani. Aș opta pentru siguranță și nu m-aș implica în nici o investiție pe care să nu pot s-o administrez eu.

Aur, argint și metale prețioase

Deoarece metalele prețioase sunt legate de inflație, din nou va trebui să ghicești direcția în care se va îndrepta inflația. În orice caz aurul și argintul sunt singurele monede care au valoare în toată lumea. Dacă există o criză de încredere, oamenii se vor îndrepta spre metalele prețioase indiferent de ratele inflației.

În ultimii ani aurului i s-a luat puterea prin ratele scăzute ale dobânzilor, inflație mică și vânzarea băncii centrale. Nu există o piață în aur la prețurile actuale (314\$) și nici ni sunt șanse să se formeze vreuna până când nu va crește inflația sau până când nu va fi o criză zdravănă care să zguduie cuștile tuturor. E destul de interesant că foarte puțin din aurul lumii este în mâna micilor investitori. În mare parte este deținut de companiile miniere, băncile centrale și marile instituții. Dacă ar încerca oamenii obișnuiți să cumpere în masă aur, rezervele s-ar termina imediat. Chiar dacă producția globală a aurului crește rapid, trebuie să-ți amintești că este un metal rar, așa că există o limită la cât se poate produce, dacă dintr-o dată ar vrea toată lumea.

Africa de Sud și Rusia domină piața aurului. Din nou va trebui să presupui ce s-ar putea întâmpla cu aceste două țări în următorii ani. Dacă Rusia va fi într-un impas economic, va începe să scoată aurul? Sau neliniștile sociale din Africa de Sud vor închide minele, făcând aurul și mai rar? E imposibil să spui cu precizie. Dar în momentul acesta 28g de aur costă 250\$, sau mai mult în mină, așa că nu văd cum ar putea aurul să scadă sub 300\$ indiferent ce s-ar întâmpla. Cu aproape nici o posibilitate de scădere și cu o imensă probabilitate de creștere aș spune că aurul este un pariu excelent. Bineînțeles că o mare parte din portofoliul meu ar fi în aur. Dar eu sunt nebun după aur. Investesc cel mai mult în aur și în acțiunile legate de aur și știu că într-o zi aurul va fi singurul joc din oraș. În orice caz asta nu se va întâmpla în următorii cinci sau zece ani și mai sunt și alte lucruri care pot fi cumpărate între timp.

Majoritatea analiștilor recomandă să deții doar 5% din portofoliul tău în metale prețioase. În orice caz strofocările adunate ale guvernelor și ale instituțiilor de a-i lua aurului puterea și de a-i scădea prețul, îți spune ceva. Nu la place aurul pentru că oamenii

îl pot cumpăra și îi pot schimba locul fără ca cineva să afle ceva. Cu atât mai mult trebuie să ai aur.

Acțiunile legate de aur sunt un domeniu specializat și trebuie să știi ce faci. Regula mea este să nu cumpăr niciodată o acțiune fără să-l cunosc pe cel care face săpăturile. Dar în acest moment acțiunile aurului sunt la cel mai mic nivel, așa că există posibilitatea de a le avea pe un termen de doi-trei ani. Dacă te interesează acțiunile legate de aur, te-aș sfătui să alegi minele australiene în loc de cele americane, canadiene sau sud-africane. Motivul este că acțiunile minelor australiene sunt ieftine în comparație cu alte acțiuni și funcționează într-o țară stabilă politic.

Cu argintul este o altă poveste. Majoritatea argintului este scoasă din minele lumii a treia, iar dacă acele țări intră vreodată în criză financiară, ceea ce e foarte posibil, vor începe să împrăștie argintul ca o modalitate de a scăpa de probleme. În orice caz situațiile schimbătoare pot afecta piața argintului la fel cum se întâmplă și cu celălalte piețe, așa că nu aș trece argintul la investiții, mai ales în perioadele grele. Eu pur și simplu prefer aurul.

Planuri de pensii și anuități

Planurile depensii și anuitățile sunt de obicei investite fie în imobiliare, fie în acțiuni. Pot prevedea unele fonduri de pensii ducându-se de răpă pentru că investițiile pe care le-au făcut se dovedesc a fi fără valoare. Câteva planuri de pensii private sunt asigurate de guvern în cazul unui colaps financiar. Dacă îți poți scoate banii din vreun plan, fă asta. Banii vor fi în mai multă siguranță la tine în mână decât în mâinile unui străin care nu are în vedere interesele tale.

Concluzie

Dacă privești depresiunea sau contracția sub forma energiei – inhalarea și expirarea minții globale – ești deja cu mult deasupra ei pentru că deja te-ai detașat de sentimente. Va trebui să îți interzici ca temerile și sentimentele celorlalți oameni să te dezechilibreze. Într-o lume în care e posibil ca toată lumea să fie zguduită puternic în același timp, șansele tale sunt de o sută de ori mai puternice dacă nu-ți pierzi capul. Dacă ai un plan defensiv sau chiar dacă realizezi că nu poți face mare lucru pentru că nu ai multe achiziții, tot poți schimba felul în care simți și poți avea o energie total opusă de a celorlalți.

În vremuri grele mediocritatea va fi îngenuncheată dar excelența va supraviețui mereu. Dacă începi astăzi, fă totul „special” și pune valoare și efort în munca ta și nu numai că vei supraviețui, ci vei prospera. Primii care vor fi dați la o parte sunt cei nefolositori. Cei cu adevărat talentați, cei care sunt dedicați, vor fi cei pe care industria îi va păstra. Așa că trebuie doar să-ți ridici nivelul energiei și să te poziționezi într-un loc confortabil, de unde să nu îndrăznească nimeni să te dea jos pentru că ești un pion mult prea important.

Amintește-ți că o contracție este o perioadă de odihnă binemeritată. Nu trebuie să fie o furtună. Privește-o ca pe un cadou și folosește timpul oferit cu înțelepciune. Perfecționează-te, petrece mai mult timp cu familia ta, întărește-ți corpul și reexaminează-ți direcția în viață. Privește contracția ca pe un cadou care a salvat lumea și

i-a permis să-și revină. Bineînțeles că odată ce mintea globală va ajunge la consensul că situația a durat destul, totul va reveni la ritmul din trecut. Când se va întâmpla asta, tu te vei fi întors pe piață cu o putere și mai mare.

În ultimul rând *recesiunea, depresiunea, inflația, contracția și stagnarea* sunt termeni care descriu economia oficială. Economia neoficială are propria minte. Chiar dacă producția de mașini a scăzut cu 25%, vor exista industrii obscure care se vor dubla peste noapte. Dacă ești atent la șansele oferite și cercetezi piața, vei găsi cu ușurință o modalitate de a scoate un ban sau doi. Nimic nu se oprește. Se mișcă doar într-un ritm mult mai lent sau trece în obscuritate.

Oamenii au tendința să considere depresiunea un holocaust, un fel de priveriște din Mad Max de proporții post-nucleare. Nimic nu e mai departe de adevăr. Perioada de aur a cinematografului american a fost în anii 1930. În timpul ultimei depresiuni oamenii care nu își țineau în frâie afacerile au fost ruinați, dar alții s-au descurcat fantastic și copiii lor sunt astăzi multi-milionari. E vorba despre atitudine. Criza pentru mase înseamnă șansă pentru un individ. Să nu uiți asta vreodată.

Dacă ești viu și activ și ești pregătit să emani o energie pozitivă, vei excela pe piețele volatile. Puterea pe care ți-o vei descoperi în interior va fi mai mult decât suficientă să-ți poți satisface nevoile și ale celor dragi și chiar mai mult decât atât. În plus dacă lucrurile iau o întorsătură negativă, oamenii vor sta uniți. Vor fi nevoiți să coopereze. Unitatea familială va fi din nou întărită și toți vom fi nevoiți să învățăm să ne iubim și să ne tolerăm unii pe ceilalți. Asta va fi o victorie uriașă pentru umanitate. Eu cred că perioada schimbării după trecerea mileniului va pregăti o mare trezire, o renaștere spirituală. Eu abia aștept. Dacă ești hotărât și nu-ți pierzi din vedere căutarea, o poți aștepta și tu.

[Prima pagină](#)

DESPRE AUTOR

Scriitorul și seminaristul **Stuart Wilde** este unul dintre personajele reale din mișcarea de auto-ajutor și potențial uman. Stilul său este umoristic, controversat, la obiect și tranformator. A scris 16 cărți, inclusiv cele care formează Cvintetul Tao de success, considerate a fi clasice în domeniul lor. Acestea sunt: *Afirmatii (Affirmations)*, *Forța (The Force)*, *Miracole (Miracles)*, *Activitatea eficientă (The Quickening)* și *Trucul banilor este de a avea câțiva (The Trick to Money Is Having Some!)* Cărțile lui Stuart Wilde au fost traduse în 12 limbi.

Informații despre seminarii și turnee internaționale:

Pentru informații despre cel mai recent turneu și datele seminarilor în SUA și Canada:

White Dove International

P.O.Box 1000, Taos, NM 87571

(505) 758-0500

(505) 758-2265 (fax)

website: stuartwilde.com